

# Udine Economica

Mensile di attualità economica politica e culturale edito dalla Camera di Commercio di Udine - Giugno 2004 - N. 6



Registrazione Tribunale di Udine n. 7 del 18 Febbraio 1984

Spedizione in Abbonamento Postale - 45% - art. 2 comma 20/b legge 662/96 Filiale di Udine

Taxe percue - Tassa riscossa 33100 Udine - Italy Pubblicità inferiore al 70%

Per la pubblicità rivolgersi a: EURONEWS Telefono 0432-512270 - 0432-292399 - 0432-202813

## Carnia, troppe occasioni perdute

Necessario un progetto sulla montagna

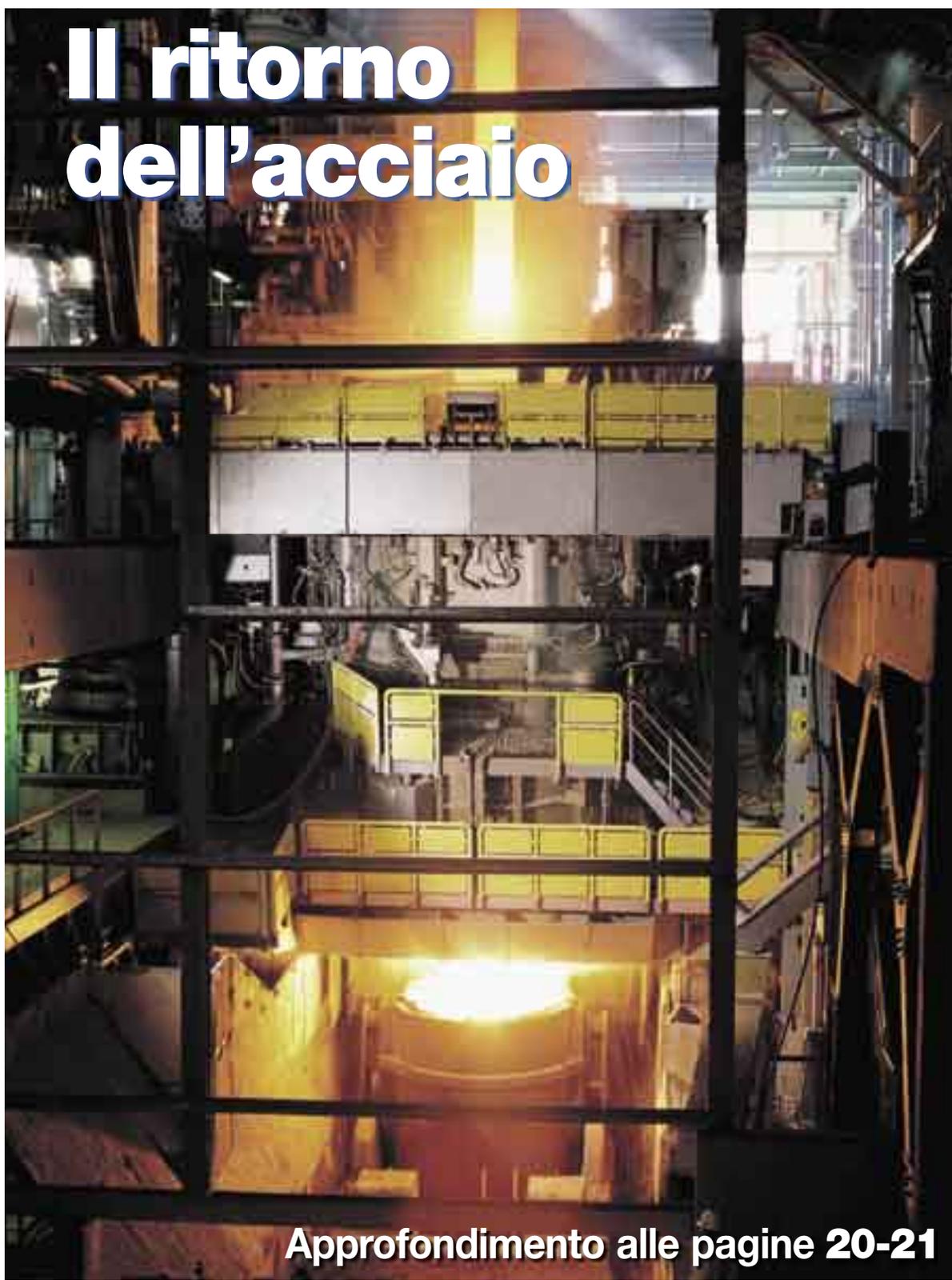
di Ulisse

**G**iorgio Faggin, che insegnava italiano al Malignani, ma era un cultore del friulano (suo il monumentale vocabolario della marilenghe), oggi insegna letteratura olandese a Padova; a Udine soltanto pochi intimi gli manifestano gratitudine. Il fratello, Federico Faggin, è invece emigrato negli States appena laureato in fisica. Laggiù ha "inventato" il microprocessore e creato dal nulla Intel, divenuta una straripante multinazionale nello spazio di un mattino. Oggi è il guru dell'intelligenza "artificiale" nella Silicon Valley. È perciò legittima la domanda su cosa avrebbe fatto in Friuli, o nella natia Vicenza, un così talentuoso fenomeno se solo avesse avuto dalle nostre parti l'opportunità di realizzare la sua idea.

Altro capitolo della serie "occasioni perdute" è la ferrovia cosiddetta delle Aurine. Concepita a metà Ottocento e impiantata all'inizio del Novecento, avrebbe dovuto collegare i porti di Venezia e di Trieste alla Baviera, passando "anche" per la Carnia. L'allora Comunità Europea, incalzata dalla Baviera che al tempo era disposta ad accollarsi gran parte della spesa, definì la linea «urgente e non più rinviabile», così come nel lontano 1925 la commissione Allemand l'aveva considerata "non più procrastinabile". Ancora nel '79 un convegno a Udine sottolineò, auspice l'allora "Terzo Bacino di Traffico", l'impulso che l'opera avrebbe dato alle esportazioni dell'ormai solida industria manifatturiera friulana in uno dei Laender più ricchi della Germania. La Baviera, reggente Strauss, ribadì nuovamente il suo interesse; ma Roma non ascoltò né Monaco né Bruxelles, che già allora ebbe modo di lamentare la nostra disat-

(segue a pagina 2)

## Il ritorno dell'acciaio



Approfondimento alle pagine 20-21

## Di nuovo un settore strategico

**D**a settore che rischia, fino a pochi anni fa, la marginalizzazione a comparto strategico.

Il settore è quello dell'acciaio, il cui mercato sta vivendo un momento di grande euforia, ma anche di grande instabilità determinata da un improvviso incremento dei prezzi dei prodotti siderurgici - aumenti che arrivano anche al 90% -, coniugato

alla sempre maggiore difficoltà di reperire le materie prime. E se da una parte c'è chi gioisce - come le acciaierie produttrici di acciaio o l'industria friulana Danielli che produce impianti tecnologicamente all'avanguardia -, dall'altra ci sono i consumatori che si preoccupano, come i rappresentanti dell'Acaci, l'associazione che raggruppa i costruttori di strutture in acciaio italia-

ni che denuncia lo stato di emergenza e chiama in causa governo, autorità comunitarie e sindacati affinché intervengano nell'arginare la situazione, provvedendo innanzi tutto a una normalizzazione della reperibilità dei materiali entro livelli di prezzo sostenibili.

A preoccuparsi non sono solo i costruttori di strutture in acciaio, ma anche i matalmeccanici, gli edili

e più in generale tutto il settore delle costruzioni. Insomma, tutti coloro che consumano l'acciaio prodotto dalle acciaierie.

Nelle pagine 20 e 21 abbiamo cercato di analizzare pro e contro di questa nuova situazione determinata dal forte aumento della domanda di materiali ferrosi provenienti da Cina, India e da altri Paesi in forte crescita economica.

## L'impresa friulana sotto la lente

Indagine dell'Università per la Camera

**H**a analizzato le caratteristiche strutturali di una parte importante del tessuto produttivo della provincia di Udine, cioè quello composto da imprese medio-piccole, l'indagine condotta e sviluppata da Patrizia Tiberi, docente di economia all'Università degli studi di Udine. L'obiettivo è stato quello di proporre un quadro preciso della situazione, sulla base del quale articolare strategie di sviluppo e linee guida per promuovere esportazioni, investimenti, scambi informativi e processi di riqualificazione competitiva, nella prospettiva e nel contesto del nuovo mercato globale. Un lavoro che ha interessato quaranta aziende dal quale sono emersi interessanti spunti di riflessione.

Presentata nella sala giunta della Camera di commercio da Patrizia Tiberi, la ricerca ha rappresentato l'occasione per avviare, con i presidenti delle categorie economiche una riflessione a tutto campo.

Il quadro delineato da Patrizia Tiberi è sfaccettato, tra luci e ombre, ma emergono costanti significative: valori medio-bassi del fatturato per addetto per due terzi delle imprese; poche linee di produzione, con minore differenziazione rispetto al passato; quasi la metà delle imprese è priva di altre imprese collegate. Il vantaggio nelle imprese medie è stabile, ma sono in sofferenza le imprese più piccole, per le quali si confermano gli handicap e le barriere competitive; sul versante dell'innovazione tecnologica, la metà delle imprese non cambia orientamento strategico e fonte del vantaggio dagli Anni Ottanta in qua. Buona, in genere, la dotazione di impianti e macchinari, ma

(segue a pagina 2)

### Attualità:

**Inaugurato un nuovo laboratorio del Catas**

Pag. 2

**In 120.000 a Cantine Aperte**

Pag. 14

**Progetto di formazione della Camera per la Carnia**

Pag. 22

# Attualità

(segue da pagina 1)

tenzione ai suoi finanziamenti. Con disinvoltura autolesionista, il nostro Governo puntò sull'autostrada Alemagna, poi inchiodata alle porte di Belluno dall'ostracismo di Bolzano e dal niet di Vienna. La Carnia si rassegnò. Il passato non macina più, d'accordo; ma è pur sempre motivo di riflessione. In Carnia è scoppiata una crisi lacerante anche se da tempo annunciata. È tuttavia un segnale positivo che le reazioni delle parti sociali e delle istituzioni si siano sintonizzate sulla consapevolezza che dalla crisi si esce producendo ricchezza e non distribuendo assistenza. Per tamponare la falla ogni accorgimento è buono, a cominciare dall'ottimismo della volontà. Ma per ridare fiducia a quanti l'hanno smarrita e certezza di un futuro sereno a una comunità ci vuole altro. Ne è caposaldo irrinunciabile il progetto di legge sulla formazione, buono perché studiato come una piattaforma capace di aderire ai bisogni più evoluti del mercato. Formazione professionale beninteso, ma anche manageriale.

I frutti di un progetto siffatto maturano nel medio periodo. Nel frattempo si debbono valorizzare risorse d'emergenza. Friulia può svolgere un ruolo determinante nel fare promozione imprenditoriale (perfino merchant banking, come ai tempi della Solari alla deriva) e nell'accrescere l'attrattiva della zona dentro e fuori i confini.

La Regione resta essenziale nel risolvere i nodi infrastrutturali, nel riaborare il "progetto Montagna" e nell'agevolare investimenti qualificati. Ha anche titolo ad attingere al salvadanaio europeo in cambio di buoni progetti: si va dall'Obiettivo 2 al 3, dall'Interreg al Piano di sviluppo rurale, dal Leader all'Equal. Ricordando le perdute occasioni del passato (clamorosa la dimenticanza costataci la prima tornata del 5B, con una perdita secca di decine e decine di milioni di euro), varrebbe forse la pena inventarne di nuove con l'ammissione della Carnia agli interventi "strutturali" previsti per le aree a degrado industriale (com'è stato nel caso di Trieste e di Torviscosa) e per le regioni afflitte da sottosviluppo, com'è stato il caso del nostro Mezzogiorno. La Carnia ne è stata finora esclusa da un pateracchio statistico: facendo media con il Friuli - così vogliono le regole di Bruxelles -, finiva con l'evidenziare un reddito superiore alla media comunitaria. Ma le regole della burocrazia, perfino dell'eurocrazia, possono essere cambiate dalla politica. Quel che occorre su questo versante è un'iniziativa forte e condivisa, nel senso che anche Roma deve metterci del suo.

Bertossi e Valduga: "Investire in ricerca e promozione"

## Catas: inaugurato il nuovo laboratorio

**S**abato 8 maggio alla presenza del viceministro Adolfo Urso, dell'assessore regionale alle attività produttive Enrico Bertossi e del presidente della Camera di commercio di Udine Adalberto Valduga, si è svolta l'inaugurazione ufficiale del nuovo laboratorio di prove sui mobili del Catas.

Il presidente Roberto Snaidero e l'amministratore delegato e direttore Angelo Speranza hanno accolto le autorità regionali intervenute e gli oltre 250 ospiti. Dopo il taglio del nastro a opera dell'onorevole Urso, il sindaco di San Giovanni al Natisone ha portato il saluto della comunità con qualche nota di



Snaidero, Urso, Valduga e Bertossi

preoccupazione sul futuro del distretto della sedia. Ha quindi preso la parola Snaidero, presidente del Catas, il quale ha elencato alcuni importanti numeri che fanno del laboratorio friulano uno dei principali in campo mondiale. Due sedi opera-

tive, una appunto in Friuli, l'altra in Brianza, e un laboratorio partecipato in Cile, chiamato Catas-Chile, 30 dipendenti di cui otto laureati, 2,5 milioni di euro di fatturato, 1.400 clienti dei quali oltre 1.000 abbonati, 22.500 prove effettua-

te nel 2003, 62 certificazioni di prodotto rilasciate, 13 anni di accreditamento Sinal, l'avvio in collaborazione con l'Area di Ricerca - Science Park di Trieste del Centro di competenza per il legno-arredo per diffondere nelle Pmi innovazione e ricerca, la presenza di oltre 12 ricercatori nelle varie commissioni di normazione italiane, europee e internazionali.

Snaidero, però, anche nella sua qualità di presidente di Federlegno, non poteva non approfittare dell'occasione della presenza del viceministro e dell'assessore alle attività produttive regionale per farsi portatore delle istanze delle aziende del settore. Snaidero ha chiesto al Governo una maggiore tutela del marchio e del patrimonio intellettuale e alla Regione un aiuto per un salto di qualità dei prodotti d'arredo sostenendo ricerca e innovazione, rimarcando che Catas dovrà essere il punto di riferimento in questo campo anche all'interno dell'istituendo polo tecnologico udinese.

Il presidente della Camera di commercio, Adalberto Valduga, ha evidenziato come il distretto della sedia sia emblematico della situazione economica che stiamo vivendo. "Oltre a saper fare, le aziende friulane devono oggi anche saper vendere, saper muovere puntando sulla logistica e saper progettare, e quindi ricerca e design. Dobbiamo tutti insieme respingere la rassegnazione del declino e gli stessi imprenditori devono recuperare entusiasmo", ha detto. Bertossi, dal canto suo, ha spiegato che sulla strada della ricerca e dell'innovazione la Regione c'è già da tempo e infatti ha messo a disposizione delle aziende strumenti in grado di aiutarle a superare la crisi strutturale che le attanaglia. "Non possiamo combattere con le stesse armi che ci hanno reso forti in passato - ha detto invece l'onorevole D'Urso - e che invece sono oggi appannaggio dei concorrenti come Cina e India. Si vince la sfida con l'innovazione e la ricerca e con strumenti appunto come il Catas e tutelando il made in Italy anche con l'introduzione in Europa della carta d'identità per i prodotti importati".

Fondi per la promozione e per il Catas

## La Camera sostiene il Distretto della sedia

**L**o insegnano tutti gli esperti di marketing: quando l'economia langue e la crisi si fa sentire, è il momento di potenziare la promozione, di investire sui marchi e sulle innovazioni tecnologiche, di incrementare la partecipazione alle rassegne fieristiche. Una filosofia che si fa sempre più strada anche in Fvg e in particolare nei distretti industriali. Che gli imprenditori abbiano compreso l'importanza di investire in promozione, lo dimostrano i numeri relativi all'edizione 2004 del Salone Internazionale della Sedia,

in programma a Udine, in settembre. È in crescita, infatti, il numero delle imprese espositrici della provincia di Udine, che quest'anno potranno usufruire di un contributo messo a disposizione dalla Camera di commercio proprio per supportare la promozione. "La Giunta camerale - conferma il presidente della Cciao, Adalberto Valduga - ha stabilito di stanziare 100 mila euro a favore delle aziende del Distretto che, utilizzando la loro presenza al Salone, potenzieranno la promozione di tutto il sistema. Come? Ospitando de-

legazioni straniere, incrementando la loro presenza sulle riviste di settore, utilizzando i loro canali informativi per far conoscere, ancora di più, i prodotti del Distretto. A partire dal 15 maggio e fino al 30 giugno, le imprese interessate a ottenere il contributo potranno presentare domanda direttamente all'ente camerale. "Il Salone Internazionale della Sedia è il momento più importante per il Distretto - conferma il presidente di Promosedia, Fabrizio Mansutti -, l'occasione migliore per dimostrare il livello di qualità

raggiunto dai nostri prodotti, per confermare che il design delle nostre produzioni è sempre più raffinato e innovativo". Un apprezzamento particolare arriva anche da Roberto Snaidero, presidente nazionale di Federlegno. "Il settore sta faticosamente recuperando - afferma -, gli imprenditori sono impegnati al massimo e quindi un incentivo alla promozione risulta quanto mai opportuno". L'intervento della Cciao nell'ambito del Salone si affianca a una serie di azioni mirate che l'Ente sta sviluppando proprio per rafforzare tutto il sistema del Distretto, a cominciare dal Catas, "per il quale - afferma Valduga - è stato di recente approvato un aumento del capitale sociale di 500 mila euro, di cui il 60% a carico della Camera di commercio".

## L'impresa friulana sotto la lente

(segue da pagina 1)

scarsamente aperta alla cooperazione e allo scambio informativo a livello locale. La massima parte dei prodotti risale a prima del 1980 e, quando si pensa all'innovazione, ci si concentra molto sul processo produttivo e poco sul marketing evoluto. Solo la metà delle imprese più piccole investe all'estero. L'Europa centro-orientale è ancora marginale come mercato di sbocco e di approvvigionamento, e, ove presente, è fortemente concentrato. Il modello competitivo, inoltre, è caratterizzato da un pronun-

ciato individualismo. A fronte di questo quadro, quali suggerimenti per saper cogliere e valutare le opportunità offerte dai nuovi mercati dell'Est? Per tutti, urgente l'upgrading tecnologico, ma anche l'innovazione del prodotto e del marketing. Si potrà vincere solo lavorando in rete, alleandosi, rafforzando le relazioni comunicative e organizzative tra imprese. Per le operazioni internazionali, servono appositi consorzi, le esperienze vanno condivise e divulgate, e bisogna potenziare l'accesso a informazioni strategiche sui mercati. La sfida è, insomma,

quella della cooperazione, sia tra imprese locali sia con le imprese straniere. Sta ai piccoli fare sistema per evitare che i grandi erodano quote sempre più ampie di mercato.

"La crescita delle nostre aziende è una crescita ponderata, meno aggressiva rispetto a quella che caratterizza le aziende venete o di altre regioni d'Italia, ma questo non è necessariamente un elemento negativo. Certo, un'accelerata sarebbe utile, soprattutto per quanto riguarda il processo di internazionalizzazione, ma perché ciò avvenga bisogna che le imprese crescano, soprattutto dal punto di vista dimensionale". È il commento del presidente della Cciao Adalberto Valduga, pienamente condiviso dal presidente di

Assindustria Giovanni Fantoni, secondo il quale è indispensabile che la Regione migliori la sua dotazione strumentale, a cominciare da Finest e Informest, "che devono lavorare in sinergia". Oltre a questo, Fantoni ha chiesto interventi più decisi nel campo del credito e a supporto della formazione. Per Giovanni Da Pozzo, presidente dell'Ascom, "dobbiamo anche essere in grado di attrarre investimenti stranieri, innescando così un processo di scambio in grado di arricchire il territorio e di rinvigorire l'economia". Guarda alle giovani generazioni Carlo Faleschini, presidente dell'Uapi, "perché sono loro che devono saper raccogliere l'esperienza lavorativa dei genitori e innovarla".

**UdineEconomica**  
mensile fondato nel 1984

**Direttore editoriale:**  
Adalberto Valduga

**Direttore responsabile:**  
Mauro Nalato

**Vicedirettore:**  
Bruno Peloi

**Editore:**  
Camera di Commercio di Udine  
Via Morpurgo 4 - 33100 Udine

**Progetto grafico:**  
Colorstudio

**Impaginazione/Fotoliti:**  
Graphic Linea sas

**Stampa:**  
Editoriale Fvg

**Fotoservizi:**  
Foto Agency Anteprema

**Archivio:**  
C.C.I.A.A. - Anteprema

**Per la pubblicità rivolgersi a:**  
EURONEWS

Tel. 0432 512270-292399-202813

**La tiratura del mese maggio è stata di 52 mila copie**

# Attualità

Da Pozzo: "Triplicata l'offerta formativa, raddoppiato il numero delle ore e degli allievi"

## Azienda Ricerca e Formazione in forte crescita nel 2003

È stato costruito ad hoc, sulla base delle necessità delle imprese, dei neolaureati, di chi lavora e vuole migliorarsi, di chi cerca un impiego o vuole avviare un'attività ma non possiede tutte le conoscenze necessarie, il "pacchetto formativo" che l'Azienda speciale Ricerca e Formazione della Cciaa di Udine, presieduta da Giovanni Da Pozzo, ha proposto per il 2003 e che si è concretizzato in 89 corsi per complessive 9 mila ore di lezione e un numero di



Da Pozzo

allievi che ha superato quota 900.

Un risultato più che soddisfacente, dunque, per

l'Azienda speciale, che è stato raggiunto grazie all'impegno e alla professionalità dello staff, costituito da 9 dipendenti ai quali si aggiungono 6 collaboratori, alla competenza dei 140 tra docenti, consulenti aziendali, dirigenti e liberi professionisti che hanno curato la parte didattica in aula, ma anche grazie agli spazi della nuova sede di viale Palmanova, una struttura più idonea e attrezzata per supportare l'organizzazione e la realizzazione dei diversi percorsi di studio.

Particolarmente apprezzati dagli allievi sono stati i corsi finanziati dal Fondo sociale europeo che per l'Azienda speciale rappresentano il 95 per cento dell'attività. Oltre 8 mila 800 sono state, infatti, le ore dedicate alla formazione, un'offerta che comprendeva un panorama di corsi estremamente ampio. Del monte ore complessivo, alla formazione femminile ne sono state riservate mille e 480, di cui una parte è stata dedicata a corsi innovativi come per esempio "le

tecniche di scrittura creativa", mentre la restante parte ha consentito di trasferire alle future imprenditrici le conoscenze necessarie (sperimentate anche con un periodo di stage in azienda), per avviare un'impresa. Mirata ed estremamente specialistica la formazione rivolta ai neolaureati: molti degli undici corsi rivolti a questo target, infatti, sono stati riproposti in più edizioni per riuscire a far fronte alle molteplici richieste degli utenti. La gestione delle

risorse umane, il marketing e l'utilizzo di internet sono stati, invece, gli argomenti trattati nei corsi frequentati da lavoratori, imprenditori e dirigenti delle piccole e medie imprese locali.

Positivo anche il bilancio delle "work experience". Gli allievi che hanno usufruito di periodi di stage all'interno di aziende e studi professionali per acquisire competenze specifiche al di là del curriculum scolastico sono stati una trentina, il doppio rispetto al 2002.

Claudio Ferri alla cerimonia del 2 giugno al Consolato d'Italia

## Prodotti friulani a Klagenfurt

C'era tutto il gotha dell'imprenditoria carinziana alla festa organizzata a Klagenfurt, nella sede del Consolato onorario d'Italia, per celebrare il 2 giugno, anniversario della Repubblica Italiana. Gli imprenditori austriaci della Carinzia, ma anche delle regioni limitrofe, assieme a numerose autorità e rappresentanti delle istituzioni, si sono riuniti per l'occasione, diventata

ormai un appuntamento tradizionale per il Consolato. Ogni anno, il buffet offerto agli ospiti è curato da una regione italiana, compito che quest'anno è stato assegnato al Friuli Venezia Giulia.

Grazie all'accurata regia della Camera di commercio di Udine, gli oltre 200 ospiti, accolti dal console onorario Heimo Johannes Penker, hanno così potuto gustare il meglio dei prodotti della ga-

stronomia regionale, accompagnati dai vini più prestigiosi provenienti dalle cinque zone a Doc della provincia di Udine.

Il vicepresidente della Cciaa, Claudio Ferri, affiancato dal vicepresidente del Consorzio prosciutti di San Daniele, Dante Bagatto, ha tenuto un breve discorso di saluto, ricordando "gli stretti legami economici e culturali da sempre esistenti tra il Friuli Venezia Giu-

lia e l'Austria, legami frutto anche della costante collaborazione fra gli enti camerati delle due realtà". I partecipanti all'incontro hanno quindi degustato il menù proposto per l'occasione, che ha suscitato notevole entusiasmo. Prosciutto di San Daniele, formaggio Montasio e salumi di Sauris come antipasto, seguiti da assaggi di zuppa di orzo e fagioli, cjalsons alle erbe di campo, bocconcini di



Ferri con il console onorario Heimo Johannes Penker

filetto di maiale con spek lenta. Gubana e strucchi di Sauris e aceto balsamico, frico di Carnia e dolci.

## Le aziende informano Le aziende informano Le aziende informano

### Premiati in Ungheria tre vini friulani

A poche settimane dall'allargamento a Est della Comunità Europea, si è svolto a Keszthely, nella contea di Zala (la regione ungherese cui è affidata la presidenza di turno della Comunità di lavoro di Alpe Adria per il biennio 2003-2004), il primo concorso internazionale dei vini di Alpe Adria. Alla manifestazione hanno partecipato 130 vini, in rappresentanza di undici delle 17 regioni che fanno parte della Comunità di Alpe Adria. Quasi il 50 per cento - una sessantina di vini - provenivano dalle contee ungheresi, otto dalla Slovenia, venti dalla Croazia, sei dalla regione austriaca del Burgenland, cinque dalla Stiria, altrettanti dalla Baviera, sei dal Veneto; 19 i vini di altrettante aziende, provenienti dal Fvg con ottimi riconoscimenti: medaglia d'oro a tre rossi friulani: il Merlot 2001 "Scaglia Rossa" dell'azienda Pizzulin Giordano di Prepotto (Colli Orientali del Friuli), il Refosco "Ferretti" 2000 Doc Isonzo di Luisa Eddi e il Merlot "Briccolo" 2002 Friuli Grave dell'azienda "Margherita e Arrigo Srl".

### Bidoli ha inaugurato la nuova cantina "Fornas dai Fradis"

Nel cuore del Friuli collinare - sullo sfondo del suggestivo paesaggio di colline e contrade che scorrono da Fagagna a Majano ad Arcano Superiore - sorge, nella più antica fornace friulana, la nuova Cantina Fornas dai Fradis della famiglia Bidoli. È stata inaugurata il 28 maggio ed è il frutto di lunghe ricerche alla fine delle quali la scelta dei fratelli Arrigo (direttore generale ed enologo) e Margherita (export manager), figli di Tite e nipoti del fondatore dell'azienda, il cavalier Alessandro Bidoli, è caduta tre anni fa su questa vecchia fornace del 1890, ristrutturata con minuziosa cura. Il risultato è una cantina moderna e tecnologicamente avanzata, ma rispettosa delle tradizioni e dei valori tramandati per tre generazioni, nella quale si vinificano oltre 10 mila quintali di uva "con intelligenza e amore - sottolineano i fratelli Margherita e Arrigo -, controllando scrupolosamente ogni singolo stadio, dalla vinificazione all'imbottigliamento".

### Bilancio positivo per la Bcc di Manzano

La Bcc di Manzano va controcorrente rispetto al sistema bancario: non riduce i finanziamenti a sostegno del Distretto della sedia e dell'economia locale e nel contempo punta all'espansione provinciale, anche con l'apertura di un secondo sportello sulla piazza di Udine. Lo ha detto il presidente dell'istituto di credito, Pierluigi Zamò, nel corso dell'annuale assemblea dei soci che ha approvato il bilancio, chiuso con un utile di esercizio pari a 2 milioni 664 mila euro, che ha segnato un incremento di oltre il 30% rispetto al precedente. "La Bcc di Manzano - ha detto Zamò - sostiene la realtà territoriale in cui opera sottolineando il profondo legame con la zona di appartenenza, caratteristica, questa, di una banca locale che però ha tutte le competenze per dare risposte al mercato globale".

### Assicom, fatturato in forte crescita

Bilancio più che positivo per Assicom Spa di Buia, azienda leader in Italia nella gestione del credi-

to, che ha chiuso l'esercizio 2003 con un fatturato di 11 milioni di euro (18 milioni e mezzo quello di gruppo), registrando un incremento rispetto all'anno precedente di oltre l'8% e un Ebit pari al 10,22%. Dal punto di vista finanziario, il flusso di cassa dell'esercizio 2003 è stato di 786.538 euro e in una fase di crescita significativa dei ricavi la società ha diminuito ulteriormente il suo indebitamento (esclusivamente a breve) con il sistema bancario e il totale crediti verso clienti è diminuito del 23,69%. A conferma della vorticosità della società friulana, nel primo bimestre 2004 il giro di affari è ulteriormente cresciuto del 16%, "un dato eclatante", come ammette lo stesso presidente dell'Assicom, Alessandro Salvatelli, il quale, considerando la congiuntura favorevole, punta ora ad accrescere la quota di mercato.

### Le Bcc protagoniste della cooperazione in Ecuador

Oltre 600 mila dollari per contribuire a creare, in Ecuador, un sistema fi-

nanziario etico alternativo, i cui punti cardine sono rappresentati dall'erogazione del credito agli strati marginali della popolazione, ai campesinos, agli indios, per sostenere l'avvio di nuove attività produttive di trasformazione dei prodotti agricoli e per stimolare la creazione di imprese. E' il contributo messo a disposizione dalle Banche di Credito Cooperativo del Friuli Venezia Giulia, per sostenere il progetto di Micro-

finanza Campesina denominato Codesarollo. "Un progetto - ha spiegato Giuseppe Tonello, l'italiano artefice dell'iniziativa che è stato ospite della Federazione regionale delle Bcc - che ha già permesso di aiutare 25 mila famiglie di campesinos". Il programma di lavoro non si limita solo alla raccolta di fondi per finanziare gli interventi di microfinanza, ma punta molto su specifiche iniziative di formazione.

## Diritto annuale, scaduto il 21 giugno il termine di pagamento

Il termine per il versamento del diritto annuale è scaduto il 21 giugno 2004 (salvo per le società i cui termini sono legati all'approvazione del bilancio). Le imprese che non hanno provveduto al pagamento possono farlo entro il 20 luglio 2004 con la maggiorazione dello 0,40% da versare unitamente al diritto dovuto, attraverso il modello F24 compilando la sezione Ici ed altri tributi locali, codice tributo 3850. L'importo va versato con i relativi decimali (la cifra non si arrotonda). Per informazioni: www.ud.camcom.it (sezione diritto annuale), Ufficio diritto annuale, via Morpurgo 4, 4° piano (telefono 0432-273215 fax 0432-509469), dirittoannuale@ud.camcom.it.

# Pmi al microscopio

Nata nell'86 in una bottega, oggi ha tre sedi in Fvg

## BS Sicurezza, leader nell'automazione

di Francesca Pelessoni



Tiziano Portelli

A volte le buone intuizioni nascono quando meno ci si aspetta e in modi davvero inconsueti. Proprio come è accaduto a Tiziano Portelli in un giorno di forte pioggia di circa 20 anni fa mentre, scendendo dalla sua auto per aprire il cancello di casa, ha pensato che sarebbe stato molto meglio se il cancello fosse stato automatico. È bastato un attimo per capire che la sua esigenza era la stessa di molte altre persone e che poteva fare qualcosa per risolvere il problema.

Ha preso avvio così l'attività della BS Sicurezza, partita nel 1986 in una piccola bottega di 25 metri quadrati e oggi consolidata nella realtà di un gruppo che conta tre sedi in Friuli Venezia Giulia, ha assunto una posizione di assoluta leadership a livello regionale e nazionale e

vanta decine di migliaia di impianti venduti. "All'inizio ci siamo messi alla ricerca di quello che poteva offrire il mercato nel campo dell'automazione e della sicurezza - spiega il presidente della BS Sicurezza, Tiziano Portelli - e siamo partiti dalla realizzazione di apparecchiature elettroniche. Nel tempo l'azienda è cresciuta sviluppando una serie di prodotti che hanno avuto un trend continuo di crescita, arrivando a fornire un servizio completo di pre- e post-vendita, progettazione, collaudo, assistenza tecnica e fornitura di componentistica nell'arco di 24 ore".

La flessibilità dell'azienda, fornitore preferito di professionisti dell'automazione e della sicurezza, ha consentito di spaziare in altri campi e di collaborare con produttori leader a livello mondiale per dare

alla clientela il massimo della tecnologia alle migliori condizioni di mercato. L'offerta si è così ampliata anche all'ambito delle antenne (terrestri e satellitari) e alla climatizzazione.

In un settore di nicchia come questo non è facile raggiungere i positivi risultati conseguiti dalla BS Sicurezza. Se ciò è avvenuto una parte del merito va alla serie di servizi che l'azienda è in grado di garantire. "In questi anni - prosegue Portelli -, il mercato della sicurezza e dell'automazione si è sviluppato moltissimo. Le nostre carte vincenti per emerge-

re sono state la tempestività e l'organizzazione".

La differenza infatti viene data dal servizio e dall'assistenza pre- e post-vendita che sono veramente competitivi. Dall'ordine alla consegna dell'impianto e della componentistica passano solo 24 ore perché i prodotti (e ricambi) sono sempre disponibili nei tre magazzini, di cui quello di Fiumicello è la sede logistica, dotata di un sistema informatico ad alta tecnologia. Le sedi della BS Sicurezza sono collegate tra loro via satellite a larga banda e i dati sono sempre on line; inoltre attraverso il sito internet si può ac-

cedere in tempo reale a qualsiasi foto del prodotto e i clienti possono fare gli ordini e consultare i preventivi con una semplice password personale.

La ricerca continua, l'evoluzione tecnologica dei prodotti e una struttura con propri tecnici per il collaudo dei sistemi distribuiti hanno permesso all'azienda di Fiumicello di consolidare la propria posizione anche al di fuori dei confini regionali, con una previsione di crescita che secondo Portelli è quantificabile in un +20% nei prossimi 3-4 anni. Se il 2003 è stato infatti un anno stabile per BS Sicu-

rezza, nonostante il trend generalmente negativo del mercato, i primi mesi del 2004 hanno già fatto registrare un apprezzabile +15%.

### Profilo d'impresa

La ditta BS Sicurezza si trova in via Barone 2/c a Fiumicello, telefono 0431-970210, fax 0431-970220, sito internet [www.bs-sicurezza.it](http://www.bs-sicurezza.it), e-mail [segreteria@bs-sicurezza.it](mailto:segreteria@bs-sicurezza.it). L'azienda opera dal 1986 nel settore della distribuzione di prodotti per la sicurezza e l'automazione ed è leader a livello regionale nel servizio di consulenza, progettazione e installazione di sistemi antifurto, antincendio, antenne tv, automazione civile e industriale.

Nata nel 1986 a opera di Tiziano Portelli, conta oggi altri due punti vendita con magazzino oltre a quello di Fiumicello (uno a Trieste e uno a Udine) e a breve sarà completato il quarto nelle vicinanze della sede principale, inaugurata nel 2002, che occupa una superficie di 1.500 mq coperti tra uffici e magazzino e oltre 20 mila scoperti. Il nuovo edificio occuperà invece 5 mila mq e ospiterà la divisione clima. BS Sicurezza conta una ventina di addetti e da un anno è certificata con sistema qualità UNI ISO 9001.



Il gruppo dirigenziale

Il controllo di un edificio deve essere completo

## Oggi sicurezza si chiama domotica

Il termine specifico per indicare la specializzazione della BS Sicurezza è "domotica". In altre parole: il controllo completo di un edificio e, in fin dei conti, la semplificazione della vita. Si va dall'allarme anti-intrusione alla rivelazione di gas e fumi, dalla video-sorveglianza all'automazione di tapparelle o cancelli.

I principali settori di attività della ditta di Fiumicello sono infatti molteplici: sicurezza (antifurto, antincendio, controllo accessi, tv a circuito chiuso); arredo urbano e dissuasori automatici (paletti delle aree verdi o pedonali, dissuasori, moderni sistemi di apertura con telepass o controllo accessi remotizzato, delimitatori di area); automazione civile e industriale; antenne tv. Da quest'anno poi è stata introdotta la linea clima che troverà posto

nel nuovo stabilimento di 5 mila metri quadrati in fase di ultimazione, poco lontano da quello principale di Fiumicello. Per il set-

tore clima, la BS Sicurezza ha a disposizione un proprio marchio, Euclima, che abbraccia tutta la gamma di prodotti per la climatiz-

zazione. "Per ogni comparto - sottolinea Portelli - abbiamo creato una vera e propria divisione che viene guidata da un capo-proget-

to. In questo modo il lavoro viene seguito in maniera molto differenziata". All'inizio questo metodo è costato all'azienda uno sforzo (anche economico) davvero notevole, ma ora si è trasformato in uno degli aspetti che ha decretato il suo successo. "Nel settore delle antenne, per esempio - spiega Portelli -, c'è un progettista responsabile che è in grado di consegnare il progetto e relativo preventivo entro 24 ore e anche per gli altri settori è stato adottato questo stile di lavoro. La BS Sicurezza si appoggia a una engineering integrata nel proprio stabilimento che è in grado di progettare impianti completi e che può integrare gli interventi di serie con richieste specifiche del mercato".

Da 12 anni la BS Sicurezza ha instaurato un'importante partnership con Came, ditta leader nel cam-

po dell'automazione, e ha investito in un'azienda di distribuzione a carattere nazionale che si occupa anch'essa di tecnologia per la sicurezza e l'automazione, la Eurogroup: un marchio di proprietà attraverso il quale l'azienda di Fiumicello opera nel territorio nazionale.

"Avevamo riscontrato una grande difficoltà degli installatori a realizzare impianti chiavi in mano - conclude Portelli - e così abbiamo deciso di organizzare, in collaborazione con le case madri, corsi di aggiornamento tecnico rivolti al personale interno e gli installatori nostri clienti, assieme a corsi di formazione nel marketing e nelle vendite.

Questo ha consentito un notevole snellimento degli interventi e la maggiore specializzazione degli operatori che qui imparano a programmare impianti di elevata tecnologia". Una garanzia per soddisfare le richieste di tutti i clienti, anche di quelli più esigenti.



# Pmi al microscopio

Tecnologia friulana per una coltivazione innovativa

## L'idroponico cresce in Friuli grazie al floating system

di Adriano Del Fabro



Roberto Virgilio

La terra ai contadini: va bene. Ma ci vuole pure l'acqua! In molte aree del Friuli, senza acqua non c'è agricoltura. Se poi si parla di colture idroponiche, il concetto si capovolge. Infatti, queste sono anche chiamate coltivazioni "senza suolo" o "fuori suolo" o, più specificatamente, floating system. Insomma, l'acqua è indispensabile, il terreno agrario no. Sono coltivazioni adottate in ambiente protetto (serre o tunnel) e molto diffuse nei Paesi nordici dell'Europa (in questo modo, si destagionalizza la produzione e la si rende indipendente dalle rigidità climatiche e dalle modificazioni atmosferiche). Per ora, da noi i produttori si contano sulla punta delle dita di una mano, anche se, proprio a Codroipo, esiste un'importante azienda artigiana, che produce le macchine per automatizzare tutta la filiera, vendute in tutta Italia.

Andando a trovare il perito agrario Roberto Virgilio, si capisce subito di cosa stiamo parlando. "Si tratta di allevare le piantine con le radici costantemente immerse nella soluzione nutritiva anziché nel terreno agrario - esordisce -. Inoltre, il tutto viene fatto in un ambiente controllato, protetto e pulito. La mano dell'uomo, praticamente, non tocca mai il prodotto e, men che meno, esso viene trattato con i pericolosi fitofarmaci".

Come funziona, tecnicamente, la cosa? "Innanzitutto, bisogna predisporre la struttura coperta con, a terra, delle vasche di circa 300 metri quadrati di superficie. Poi ci sono dei supporti in polistirolo, della superficie di alcune decine di centimetri quadrati l'uno, con dei fori di medie dimensioni. Inserendo questi pannelli nella prima macchina, essa provvede a riempire i fori con del terriccio, a depositarvi il seme necessario

e a bagnare il tutto. I pannelli così predisposti - illustra Roberto -, vengono inseriti in un ambiente controllato (una specie di cella frigo), dove, in tre giorni, i semi germogliano".

A questo punto? "Allora, è giunto il momento di mettere i pannelli nelle vasche dove, in 15-20 giorni, si svi-

lupperanno le piantine che si nutriranno, appunto, assorbendo direttamente i sali minerali contenuti nella soluzione circolante nel fondo delle vasche". Tutti i tipi di ortaggi possono essere prodotti in questo modo? "No - specifica Roberto -. Il cantiere di produzione e di raccolta è interamente automatizzabile soltanto nel caso di verdure a foglia. Infatti, io cultivo quasi esclusivamente radicchio, lattughino e rucola da taglio".

Quando le colture hanno terminato il ciclo, cosa succede? "Si recuperano i pannelli e si fanno passare nella macchina che taglia la vegetazione all'altezza prescelta.

Il prodotto buono viene confezionato, il resto si scarta. Una volta eliminato ciò che non interessa, i pannelli vengono puliti e disinfettati con l'acqua ossigenata e sono pronti per essere riutilizzati in un nuovo ciclo. La verdura confezionata, invece, prende la strada del

**«Ortaggi puliti, salutarissimi e più sicuri»**

mercato".

Quali sono gli svantaggi di questo metodo di coltivazione? "All'inizio, serve investire una discreta quantità di capitali per mettere a punto le strutture e acquistare le macchine. Essere adeguatamente attrezzati è fondamentale per questo tipo di coltivazione. Il mercato chiede qualità e quantità di prodotto, con costanza. Non ci si può mai permettere di non consegnare la merce: il mercato non perdona". E i vantaggi? "I cicli di produzione sono più brevi rispetto alla coltivazione in terra e, dunque, annualmente, si può fare qualche ciclo in più. Si risparmiano tutte le lavorazioni e tutti i trattamenti con i fitofarmaci (diserbanti e pesticidi vari). Le operazioni colturali sono meno

faticose e l'ambiente di lavoro è più salubre. Inoltre, si può fare la monosuccessione varietale senza alcun problema e l'alta tecnologia impiegata nell'allevamento permette una notevole intensificazione culturale".

Il mercato locale, come recepisce questa "novità"? "Per ora bene - confida Roberto -. Il prezzo di vendita è leggermente superiore a quello del prodotto convenzionale, anche se è assolutamente necessario far capire al consumatore che gli stiamo proponendo un ortaggio pulito, più facile da manipolare, più salubre e sicuro".

Come ti sei avventurato, quasi per primo, su questa strada? "Mio padre era orticoltore e io stesso lo sono, da oltre vent'anni. A un certo punto ho deciso che era ora di fare un passo avanti verso la qualità e la diversificazione produttiva. Ho capito che, attorno alla verdura, il consumatore chiede sempre più qualità (meno residui pericolosi, per esempio) e fornitura di servizi (facilità di consumo, per esempio). Inoltre, diventa sempre più difficile reperire i fitofarmaci necessari a difendere le cosiddette colture minori, poiché le grandi aziende chimiche non vogliono ovviamente investire su prodotti poco redditizi. Così ho conosciuto il floating system e ho deciso di adottarlo, circa un anno fa, nella mia azienda. Per ora, sono assai contento dei risultati ottenuti".

In termini quantitativi, ci puoi dare qualche numero? "In una vasca di 300 metri quadrati si producono circa 300 chili di radicchio o lattughino da vendere. Tenendo conto che si possono fare 16-20 cicli l'anno (la coltivazione viene estesa a soli 8-9 mesi l'anno), si può dire che, per ogni vasca, si producono 4.800-6.000 chili di verdura l'anno".

## Roberto Virgilio è già al lavoro per ottenere la certificazione di qualità

In questi anni, ha poco senso economico fare qualità se non la si comunica correttamente al consumatore. In momento della vendita, infatti, a dominare non è la qualità fornita dal produttore (anche se c'è veramente ed è costata sacrifici), ma la qualità percepita dal compratore finale.

Per mettere in pratica il concetto e raccogliere più valore aggiunto per i suoi prodotti, Roberto Virgilio si è fatto capofila di un progetto per la certificazione della qualità, con altri tre colleghi produttori udinesi.

Hanno dato vita, perciò, supportati dalla Coldiretti, a un lavoro di valorizzazione delle colture fuori suolo

partendo dall'ottenimento della certificazione regionale A.Q.U.A. (Agricoltura Qualità Ambiente). A sup-

porto dell'iniziativa, la Regione interverrà con uno specifico finanziamento (erogato nell'ambito della Misura m del Piano di sviluppo rurale), sempre che sia rispettato il disciplinare di produzione appositamente predisposto dall'Ersa.

Nell'ambito del progetto sarà pure avviata un'attività di sperimentazione al fine di individuare le varietà delle principali tipologie di insalata più idonee per adattabilità e caratteristiche commerciali alla coltivazione idroponica. Inoltre, sarà svolta una specifica indagine di mer-

cato in base alla quale definire una precisa strategia di vendita delle verdure da taglio ottenute in coltura fuori suolo.

Questo richiede un attento studio della tipologia di prodotto più adatta, delle aree geografiche di distribuzione, dei partner commerciali, delle infrastrutture necessarie e della struttura commerciale da adottare. L'analisi di mercato sarà utile per strutturare una rete distributiva che permetta di valorizzare il prodotto e di creare nuovi canali di commercializzazione.



### Profilo d'impresa

L'azienda agricola di Roberto Virgilio è situata a Organo di Basiliano, in via del Cimitero 20 (telefono 0432-542889). Per lavorare i suoi venti ettari di terreno (di cui sette coperti da film plastici e altri sette da strutture antigrandine o rigide), Roberto si avvale di due collaboratori fissi e quattro avventizi. Tutta la produzione viene consegnata fresca, quotidianamente, al mercato ortofrutticolo di Udine.

# Pmi al microscopio

L'azienda nasce da una costola della triestina Orion

## Friulco, leader nella produzione di valvole fuse per il petrolchimico

di Marco Ballico



Bruno Tullio

**D**a Trieste a Grions di Povoletto. Fino a diventare, oggi, un'azienda in forte espansione nel settore delle valvole fuse per l'industria petrolchimica e dell'energia. Un passaggio, quello da Trieste al Friuli, che ha in Bruno Tullio il trait d'union: da amministratore delegato della storica Orion alla presidenza attuale della giovane Friulco.

Una storia che s'inizia nel 1990, con una costola della Orion che, dopo una serie di vertenze sindacali, si stacca e si trasferisce sul territorio udinese. Il direttore di produzione della società triestina, Mario Corsi, e alcuni ex dipendenti fondano così la Friulco. "All'inizio, l'attività si indirizzava solo al montaggio e al collaudo di valvole per conto terzi e alla successiva manutenzione post-installazione - racconta Tullio -, ma le esigenze del mercato hanno imposto in breve tempo un cambiamento. Quel tipo di operatività, infatti, non ci avrebbe portato troppo lontano. È cominciata in questo modo, per obbligo più che per scelta, la realizzazione di valvole speciali in acciaio e superleghe".

L'accostamento più immediato è a una "sartoria". "Il nostro servizio al cliente è assolutamente di nicchia - spiega il presidente -, siamo specialisti del settore, lavoriamo su misura, e sempre solo su commessa e progettazioni singole". I numeri confermano la validità della strategia e la conseguente crescita

della ditta friulana, passata da un fatturato di circa 5 milioni di euro nel 2001 ai 6,5 milioni del 2003. Il prossimo traguardo è quello dei 10 milioni di euro. Cifre in crescita anche nel personale: nata con uno staff di sei dipendenti, la Friulco ha aumentato progressivamente la propria struttura fino ad arrivare a un organico

di oltre trenta persone. "Professionalità e formazione del personale sono aspetti che teniamo in altissima considerazione - afferma Tullio -; si tratta di elementi imprescindibili per restare competitivi sul mercato".

Piccola ma efficiente, insistendo sulla qualità piuttosto che sulla quantità, l'azienda di Grions di Povoletto si confronta in termini di concorrenza e di investimenti tecnici con i nomi più importanti del petrolifero, del petrolchimico e dell'energetico. "Sono proprio questi i nostri settori di competenza - precisa Tullio -: le nostre valvole, almeno un migliaio di tipi per una vendita che raggiunge 250-300 pezzi il mese, si indirizzano in queste tre direzioni. Nel comparto petrolifero esse vengono utilizzate in tutte le fasi operative: dall'estrazione al trasporto tramite oleodotto, sino alla raffinazione. Nel petrolchimico il prodotto Friulco serve impianti per la realizzazione delle materie plastiche: dal borsello al paraurti delle automobili, tutta una gamma di materiali che nascono dal petrolio. Infine nel comparto energetico, soddisfiamo i settori dell'energia idroelettrica, termoe-

lettrica, nucleare, e geotermica".

Ma come sono le valvole prodotte a Grions di Povoletto? "Devono avere caratteristiche diverse e di assoluta garanzia, perché non sappiamo mai ciò che possiamo trovare sotto terra, dalle altissime pressioni ai gas tossici - puntualizza il presidente della Friulco -: nel percorso verso la raffinazione ne servono ovviamente di diversi tipi. E nel settore dell'energia devono lavorare permanentemente a temperature attorno ai 600 gradi. Situazioni che, abbinate alla pressione, sono davvero limite e impongono l'utilizzo di acciai particolarissimi. Ma abbiamo una risposta a tutte le esigenze". Alta specializzazione, innovazione tecnologica e qualità hanno portato la Friulco a lavorare in tutti i Paesi petroliferi: Estremo e Medio Oriente, Usa, Sudamerica, Mare del Nord e Norvegia, con contatti assidui con le maggiori multinazionali e società di ingegneria. "Le esportazioni raggiungono il 97% della produzione totale - sottolinea Tullio -; il prossimo passo sarà la fornitura di valvole in Canada per gli impianti di estrazione di petrolio dalle sabbie bituminose".



## Adottato il sistema di certificazione qualità-sicurezza-ambiente

**L**a certificazione. Parola d'ordine in casa Friulco. L'azienda di Grions di Povoletto opera con un sistema di certificazione qualità-sicurezza-ambiente integrato, in conformità alle norme Uni En Iso 9901:2000, per la progettazione e la fabbricazione di valvole e componenti meccanici per l'industria; Ohsas 18001:1999, per il rispetto di una serie di standard di sicurezza nei luoghi di lavoro; Uni En Iso 14001:1996, che attesta una politica produttiva nel rispetto dell'ambiente, con particolare attenzione alla riduzione degli sprechi, alla gestione dei rifiuti e alla prevenzione dei fattori inquinanti.

Alle certificazioni di sistema si aggiungono numerosi "lasciapassare" di prodotto, con riconoscimenti di conformità anche internazionali, e accreditamenti verso i più importanti clienti del settore petrolifero. "Lavoriamo in una

nicchia di alta specializzazione - puntualizza il presidente Bruno Tullio -, se siamo riusciti a raggiungere certi traguardi lo dobbiamo anche all'aver superato test d'ingresso che ci hanno resi professionali agli occhi della clientela". Ed ecco, una dopo l'altra, le certificazioni specialistiche: la Ped (Pressure Equip-

ment Directive), che prevede l'introduzione di organismi notificati per la valutazione di conformità dei prodotti rispetto ai requisiti essenziali di sicurezza; l'Api Monogram and Apiqr Iso 9000 Dual Registration Program, che fa riferimento all'American Petroleum Institute, che garantisce alla Friulco una

doppia conformità Api/Iso, un sistema di qualità integrato riconosciuto internazionalmente. L'Api Monogram, tra l'altro, è stato ideato per soddisfare le specifiche esigenze dell'industria petrolifera, fissando i requisiti per la produzione di impianti, materiali per la trivellazione e per la produzione di impianti

offshore e subsea. E ancora c'è l'ulteriore garanzia della Atex, per il rispetto dei requisiti di sicurezza in aree potenzialmente esplosive. "Non è un vezzo - conclude Tullio -, è una necessità per non perdere in competitività. E anche un modo per comunicare al cliente un'assoluta sensazione di sicurezza".



### Profilo d'impresa

**L**a Friulco produce valvole fuse per l'industria petrolifera, petrolchimica e dell'energia. Si trova in via Monte Bianco a Grions di Povoletto. Attualmente l'azienda friulana si sviluppa su un'area di 7 mila metri quadrati, di cui 4 mila coperti. Lo stabilimento dispone di diversi carrozzone con differenti portate e delle principali macchine utensili per la lavorazione meccanica, oltre a impianti e attrezzature specifiche per prove e collaudi. I dipendenti Friulco sono oggi una trentina, tra ingegneri, addetti a progettazione e produzione, vendita e amministrazione, settore manifatturiero. L'azienda si avvale inoltre di una rete di officine, che consentono una notevole flessibilità di fornitura e un'elevata specializzazione nelle lavorazioni meccaniche. Contatti: telefono 0432-679787; fax 0432-664122; e-mail: info@friulco.com.

# Pmi al microscopio

Più lavoro e più rispetto ambientale con la ripresa degli allevamenti da carne e latte

## Carnia Carni, progetto di filiera che rivaluta la produzione locale

di Gino Grillo

“**L**aa in daur par laa indevant” (andare indietro per andare in avanti): questo il motto dell'intraprendente Renato Beorchia che, con il padre Rinaldo e la madre Franca, gestisce la Carnia Carni di Ovaro. Definirla una macelleria è riduttivo: i Beorchia operano a tutto campo nella produzione di carni, ma anche nella commercializzazione di tutto quanto è tipico della Carnia. Un marchio, potrebbe essere un Dop, che per questo territorio e per questa merceologia non esiste, ma che Renato vedrebbe di buon occhio per preservare le tipicità gastronomiche di questo lembo di montagna friulana. L'azienda nasce negli Anni 50, quando il nonno, Renato anche lui, decide di aprire una macelleria. Un primo abbozzo di quella filiera ricercata da Renato nipote, che vedeva, per il nonno, la macellazione e la vendita delle carni quale sbocco naturale alla sua professione principale: quella di mercante di bestiame. Lo spazio delle carni avviene in un locale all'inizio di Ovaro, per chi sale la Val Degano, oramai troppo piccolo per contenere tutte le specialità della casa e la folta schiera di clienti che vengono in Carnia anche dalle città per acquistare i prodotti dei Beorchia. Specializzata nei salumi, la Carnia Carni segue l'animale anche nell'allevamento. “Seguiamo la filiera dei nostri prodotti dalla nascita dell'animale sino alla vendita” assicura Renato. I salumi, tutti artigianali, seguono tutti lo stesso iter: la selezione dell'animale, sin dalla sua nascita, quindi l'allevamento da allevatori e contadini del luogo, in ambienti naturali e con-



Renato Beorchia

trollati direttamente dai Beorchia, dove le bestie sono cresciute preferibilmente allo stato semibrado, an-

che con la conduzione delle bestie all'alpeggio, sino alla macellazione, effettuata direttamente dall'azienda,

e alla produzione dei salumi. Questa attenzione a tutte le fasi della filiera è fondamentale per assicurare quella qualità che i Beorchia pretendono. “Molti dei nostri clienti – racconta Renato – vengono quassù perché apprezzano i prodotti made in Carnia. Noi vogliamo chiudere il cerchio dando loro un prodotto sicuro, che ci differenzia”.

La gamma commerciale di Carnia Carni non riguarda solo bovini, suini e animali da cortile, ma segue anche il filone collegato dei prodotti dell'allevamento, in primo luogo quello dei formaggi. Renato si impegna con tutte le realtà agricole e zootecniche locali ad acquistare tutto il loro prodotto, qualora l'animale sia allevato con sistemi naturali. Diversa la produzione, che viene affumicata, come si usa in montagna, “par vecio”, per la conservazione. Vengono

### Profilo d'impresa

**L**a Carnia Carni Snc ha sede al numero 73 di via dei Caduti 2 Maggio, a Ovaro, con telefono 0433-67134. La macelleria trae origine dalla vocazione di famiglia: è stata avviata dal nonno, proseguita dal padre e ora dal figlio che ha sviluppato l'idea di specializzarsi in prodotti tipici. Un esempio di imprenditorialità che potrebbe divenire una alternativa alla ristrettezza attuale del mercato dell'occupazione in montagna. A breve, oltre alla famiglia, troveranno lavoro nella Carnia Carni e nella “collegata” “I salumi di Carnia”, che nascerà fra breve, una decina di maestranze, con un indotto che potrebbe essere ben più vasto.

utilizzate legna di nocciolo, faggio e ginepro, sapientemente mescolate, per poter conservare il prodotto finale in cantina, senza l'utilizzo del frigorifero. La macellazione avviene nei mesi canonici: da ottobre a marzo. I salumi e gli altri insaccati sono prodotti con la carne di un solo animale, non mescolando carni di animali diversi. A ciò, oltre un pizzico di magia artigianale acquisita sul campo e copiando le antiche usanze

locali, viene aggiunto sale, pepe ed eventualmente del vino bianco. Esclusi categoricamente: derivati dal latte e polifosfati per la conservazione. Non mancano produzioni di antica tradizione familiare. Come lo speck, fatto con lombo e filetto, per il quale vengono utilizzate delle erbe raccolte nei boschi della vallata. Impareggiabile il prosciutto bianco, che molti “errorneamente” chiamano semplicemente lardo.

### A Luincis si produrranno i “Salumi di Carnia”

## Con il nuovo macello più occupazione

**L**a maggiore richiesta dei prodotti della macelleria Borchia, rispetto alla produzione, ha fatto sorgere in Renato l'intenzione di ingrandirsi e di specializzarsi. L'idea è nata da qualche anno. Nonostante alcune iniziali difficoltà burocratiche, ora se ne intravede, a breve, la concretizzazione. Si tratta di produrre derivati del maiale con una nuova società, “I salumi di Carnia”, che si affiancherà alla Carnia Carni. Renato sta aprendo un apposito macello, unico nella zona, nel quale troveranno posto

5 macellai professionali, formati e specializzati in loco, che sorgerà su un'area di 22 mila metri quadri, di cui 600 coperti, in località Luincis, una frazione di Ovaro, creando così, grazie alla presenza in loco di una latteria, un'area specializzata nell'agro-alimentare, uno dei rari esempi in Carnia. Il sito potrà contare, oltre che su locali per la macellazione, anche per conto terzi, su locali per lo stoccaggio, la lavorazione e la maturazione dei prodotti, nonché su uno spaccio. I clienti, oltre ai turisti e ai

gourmet che si recheranno in sede, saranno le varie gastronomie e i negozi specializzati, dove la qualità conta più della quantità.

Nei piani de I salumi di Carnia non manca l'idea di creare le condizioni per poter richiedere il logo di indicazione geografica protetta, o un Dop dei prodotti tipici della Carnia, nel quale si possano trovare abbinati prodotti particolari, tipo gli enogastronomici assenti sul territorio, creando così una sinergia con le vicine aree vinicole del Friuli. Già ora Renato

affianca ai suoi prodotti i vini del Collio, in particolare quelli dell'azienda agricola Lis Aganis di Ruttars. Il progetto di filiera proposto da Renato, come spiega lui stesso, ha l'ambizione di spingere i carnici a riscoprire storia e tradizioni e a ricercare un'alternativa stabile, e che non delocalizza, alla crisi delle industrie manifatturiere locali. “Negli ultimi 20 anni – dice Renato – abbiamo chiuso troppe stalle per aprire fabbriche. Ora è il momento di rivalutare il passato e di fare quello che a noi carnici è



più consono: abbandonare le fabbriche e riappropriarci delle terre incolte, riaprendo le stalle”.

### Le aziende informano Le aziende informano Le aziende informano

#### Marco Simeon presidente dell'Api del Fvg

La Federazione regionale delle Piccole e Medie Industrie del Friuli-Venezia Giulia ha un nuovo presidente, Marco Simeon, imprenditore del settore meccanico il quale, accettando la carica - l'elezione del nuovo vertice è avvenuta per acclamazione - ha dichiarato: “Il nostro obiettivo principale, per il raggiungimento del quale ci impegneremo a fondo, è avviare una fase innovativa dei rapporti della piccola e media industria con l'Amministrazione re-

gionale. Intendiamo infatti rappresentare le istanze del mondo dell'impresa in maniera condivisa con la Regione, con la quale vogliamo aprire e poi continuare a mantenere un costante rapporto di collaborazione, critico quando necessario ma sempre propositivo.” Accanto a Simeon opererà una Giunta composta dai presidenti dell'Api di Udine, Massimo Paniccia, e di Pordenone, Gustavo Bomben, dal presidente nazionale del Gruppo Giovani Imprenditori Confapi, Gianluca Pinna, dal presidente del Gruppo Giovani Imprenditori regiona-

le Giovanni Maran, e dai presidenti delle categorie del legno, Gianni Burlina, e dei trasporti, Rodolfo Flebus, con Bruno Candido tesoriere.

#### Tecnomaster acquisisce MicroDowell

La friulana Tecnomaster Spa, specializzata nella produzione di circuiti stampati professionali, attraverso il Gruppo finanziario Finmedia (costituito da Tecnomaster Spa e Immobiliare Al Roseto Spa), ha assunto la direzione di MicroDowell Spa, azienda leader nel settore dei gruppi di continui-

tà di bassa e media potenza (Ups). Attraverso questa operazione, Tecnomaster ha contribuito, tra l'altro, al salvataggio di circa 25 posti di lavoro tra la sede produttiva in Italia e gli uffici commerciali in Germania, operando una ristrutturazione finanziaria e manageriale dell'azienda. “La competenza di Tecnomaster contribuirà alla crescita di qualità ed efficienza di MicroDowell, mentre, grazie all'esperienza commerciale degli altri soci, sono stati definiti nuovi profili d'azione, per portare l'azienda sempre più a un livello internazionale”, ha commen-

tato Arduino Pattaro, presidente di Tecnomaster.

#### Premiata a Bruxelles la trota di Pighin

Cinque prodotti finalisti in uno dei più prestigiosi concorsi internazionali di gastronomia ittica, il Seafood Prix d'Elite: è il brillante risultato conseguito dalla Friultrota di San Daniele del Friuli a Bruxelles. Il concorso era inserito nel contesto della European Seafood Exposition, un appuntamento fieristico specializzato al quale hanno partecipato più di mille

espositori provenienti da 65 Paesi dei cinque continenti. Tra migliaia di prodotti in esposizione (e in degustazione), una qualificata giuria ne ha selezionati 48, tra i quali ben cinque dell'azienda friulana, e, tra questi, quattro a base di trota: i bocconcini in agrodolce, i “guizzi di trota”, la bottarga di trota e la trota dello chef alle erbe. “Un risultato che ci ha piacevolmente sorpreso – commenta Mauro Pighin, uno dei titolari dell'azienda – soprattutto perché premia un pesce, la trota appunto, spesso ingiustamente sottovalutato”.

# Pmi al microscopio

Enzo Cussigh, artigiano, campione anche nell'attività commerciale

## Quando la passione per la bici diventa occasione di business

di Francesca Pelessoni



Enzo Cussigh e Cesare Floreani

Il professionista, lo sportivo, il tifoso, chiunque abbia fatto del ciclismo la propria passione ha in Friuli Venezia Giulia un punto di riferimento ben preciso: il negozio di Enzo Cussigh a Feletto Umberto, alle porte di Udine. Ma chiamarlo solo negozio forse non è corretto. La Cussigh Bike Srl è infatti insieme attività commerciale, officina attrezzatissima e, non ultimo, ritrovo abituale di campioni, patiti e fans delle due ruote. Enzo Cussigh è riuscito in 20 anni di lavoro a trasformare una vera passione, quella per il ciclismo, in un la-

voro che lo assorbe a tutto campo, portando avanti l'attività di un negozio che nel settore delle biciclette è diventato leader in regione per superficie e capacità commerciale.

Fin da ragazzino Enzo Cussigh dimostra interesse per la meccanica e appena quindicenne già lavora in officina. Ma la vera predilezione è quella per la bicicletta. Un mezzo, come lo definisce, "insostituibile per l'uomo, al di là della tecnologia. Ti fa vivere la natura come nessun altro mezzo di trasporto, soprattutto in una regione come la nostra che

dà grandi opportunità dal punto di vista geografico per coltivare questa passione".

Nel 1984 Cussigh avvia un'attività che si occupa di cicli e motocicli e la porta avanti con la collaborazione di un operaio e di sua moglie. Nel 2002 da quell'esperienza lavorativa nascono due realtà diverse. Enzo assume come collaboratore il giovane ciclista Cesare Floreani e con lui fonda la Cussigh Bike Srl nel nuovo negozio di Feletto, mentre l'altra ditta, specializzata solo in ciclomotori, viene portata avanti dalla moglie Antonella Pagnutti e da Fabio Colavino, continuando l'attività con il nome di Stop&Go.

"Per le attività artigiane - spiega Cussigh - al giorno d'oggi è difficile lavorare se ti occupi di un settore generico. Se vuoi sopravvivere devi specializzarti e così ho fatto, passando poi dal settore artigiano a quello di commerciante. Nonostante la situazione attuale non rosea, ho voluto credere in questa attività. Purtroppo in Italia il piccolo artigiano non trova molti aiuti da parte delle istituzioni e alla fine ti senti un po' abbandonato, lasciato solo ad affrontare difficoltà molto pesanti. Io posso dire di essere stato fortunato e di avere avuto dalla mia parte la volontà e la

**«Con Cainero ha inventato il progetto Tricolore 2000»**

perspicacia, oltreché l'aiuto di mia moglie, per arrivare a un traguardo che definirei soddisfacente".

Amico dei campioni del ciclismo Gilberto Simoni e Maurizio Fondriest, Cussigh in tanti anni di attività ha abbinato il lavoro con il mondo dello sport e delle corse in generale. Da 15 anni cura l'assistenza tecnica della Udine Pedala e collabora spesso con le più importanti manifestazioni ciclistiche del

Friuli Venezia Giulia, come Friul Bike e Carnia Bike. Tra gli eventi e le manifestazioni del settore, nel 1987 ha organizzato a Branco la prima gara di mountain bike della regione. Ha sponsorizzato inoltre la Cicli Buiese e la Libertas Pratic Ceresetto e nel 2001 ha fondato il gruppo sportivo Fun Bike che annovera 150 tra iscritti e praticanti. Cussigh si è anche impegnato affinché nel comune di Tavagnacco si svolgesse la manifestazione "Gran fondo per Haiti", iniziativa di solidarietà che da 5 anni serve a raccogliere fondi da devolvere in beneficenza ai bambini dell'isola caraibica.

L'evento che ha rappresentato per Enzo Cussigh un momento davvero im-

portante per la propria attività è stato però la partecipazione al progetto "Tricolore 2000", organizzato da Enzo Cainero. "Con questa manifestazione - sottolinea Cussigh - per la prima volta in Italia nella storia di questo sport si sono svolti in una sola regione, e proprio in Friuli Venezia Giulia, i campionati italiani di tutte le categorie di ciclismo su strada, dai giovanissimi agli esordienti, dalle donne ai dilettanti". Un vero avvenimento per il mondo del ciclismo regionale.

Enzo Cussigh però non vuole fermarsi qui. Tra i progetti futuri c'è l'apertura di un nuovo negozio per ampliare l'attività e coprire la zona di Trieste, attualmente sgaurita.



La squadra corse della Cussigh bike

E per socio il campione di mountain bike Cesare Floreani

## Assistenza e competenza conquistano i clienti

Caschi, occhiali, tute, zaini, accessori, guanti. E naturalmente una serie infinita di biciclette di ogni tipo e modello. Il negozio Cussigh Bike offre a 360 gradi tutto quello che può servire per praticare il ciclismo a livello amatoriale o agonistico, dalla city bike alla bici da strada super-attrezzata. Nei 500 metri quadrati disposti su due livelli sono a disposizione dei clienti i migliori prodotti dei marchi leader nel settore, fino all'avanzata tecnologia per la misurazione dell'esatta postura della bici.

Un aspetto fondamentale dell'attività è l'assistenza alla clientela, curata nei minimi dettagli anche grazie all'officina attrezzata che opera ogni giorno, dando assoluta garanzia sui tempi di intervento e sui prodotti utilizzati. "Un ser-

vizio importante - sottolinea Cussigh - che ci differenzia dai grandi magazzini". La stessa attenzione nell'elargire consigli alle stelle emergenti del ciclismo regionale che chiedono informazioni sulla bicicletta di nuova generazione viene profusa anche nei suggerimenti al bambino che deve comprare una bici nuova.

Essenziale è inoltre l'affiatamento con il socio Cesare Floreani, giovane campione di mountain bike, e con il meccanico Eligio Petris, che campione lo è già stato tempo fa. "Cesare è molto bravo a tenersi aggiornato nelle nuove tecnologie - sottolinea Cussigh -, soprattutto nel campo delle mountain bike, mentre Eligio è un esperto mec-

canico. Per loro le biciclette non hanno segreti".

Il negozio Cussigh Bike è concessionario per il Friuli Venezia Giulia della ditta Scott nella cui gamma c'è il telaio in carbonio più leggero del mondo che pesa con la forcella 850 grammi. Con questo telaio si riesce a realizzare una bici che, una volta finita, pesa meno di 6,5 kg (anche se il costo è di tutto rispetto: 5/6 mila euro). Inoltre il negozio è concessionario per la Fondriest Cicli, unica azienda in Italia a produrre telai in carbonio secondo gli studi portati avanti da un ex tecnico della scuderia Minardi di Formula 1 in un progetto tecnologico di assoluta avanguardia. Per quanto riguarda le biciclette generiche, Cussigh Bike è concessionario dell'azienda Bottecchia e possiede inoltre un nutrito magazzino

di ricambi Shimano (che copre il 90% del mercato) e Campagnolo.

E quando si chiude la porta e finisce l'orario di lavoro, il negozio si trasforma

in luogo d'incontro, discussione, scambio di opinioni sui grandi campioni. Insomma, l'amore per la due ruote ha un cuore pulsante nel centro di Feletto.

### Profilo d'impresa

Cussigh Bike Srl ha sede a Feletto Umberto in via IV novembre 92, telefono 0432-688268, fax 0432-688429, e-mail info@cussighbike.it. L'attuale società, fondata nel 2002 da Enzo Cussigh e dal socio Cesare Floreani, raccoglie l'eredità di una precedente attività artigianale nata nel 1984 che ha dato origine alla Cussigh Bike Srl, specializzata in cicli, e alla Stop&Go che tratta i ciclomotori. La Cussigh Bike occupa una sede espositiva di 500 mq disposta su due piani e of-

fre la più ampia tipologia di accessori e attrezzature per ciclismo.

La ditta garantisce inoltre un qualificato servizio di assistenza in officina e possiede un fornito magazzino di ricambi con le marche più importanti del settore. Oltre a Cussigh e Floreani, fanno parte dello staff aziendale anche il meccanico Eligio Petris e un'impiegata addetta all'ufficio.

Il sito [www.cussighbike.it](http://www.cussighbike.it) proietta il navigatore subito nel panorama commerciale del settore.



Enzo Cussigh qualche anno fa

# Pmi al microscopio

Mario Nassivera, macellaio con la passione del volo diventato albergatore

## Da Ampezzo a Venezia passando per Lignano

di Anna Marcolin



Mario Nassivera

Dalla montagna al mare. Dalla Carnia a Lignano e poi giù, fino agli splendori di Venezia. Un percorso da Nord a Sud quello intrapreso da Mario Nassivera, 43 anni, da sempre commerciante, macellaio ad Ampezzo poi albergatore con il pallino del volo. Una passione che ha segnato, come a volte può accadere, una vita. E' fendendo il cielo a bordo di un aliante biposto che ha stretto un forte legame con Basilio Di Ronco, ingegnere di Sutrio, diventato suo amico e socio in una attività alberghiera nella Serenissima, zona Cannaregio. Un residence meta della clientela cosmopolita che, solitamente, gravita nella città lagunare. Attività fresca di conio che affianca a quella tradizionale di conduzione, in tandem con la sorella Giulia, a Lignano, dell'hotel Florida: un complesso rimodernato dotato di circa 80 camere. In cantiere, l'ampliamento della struttura con la realizzazione di altre 20 stanze. Il tutto si materializzerà dopo la messa a regime della nuova variante del

Piano regolatore. "I prossimi lavori chiuderanno il cerchio di un ampio programma di ristrutturazione dell'albergo dispiegatosi nel corso degli anni. Operazioni finalizzate a ottimizzarlo, a cui s'è affiancata l'acquisizione di un parcheggio", spiega Nassivera per il quale l'aver fatto squadra con la sorella Giulia è stato l'elemento determinante per raggiungere l'obiettivo di imprimere valore aggiunte all'hotel che ospita una clientela internazionale: il 60% stranieri, di cui la maggior parte da paesi di lingua tedesca.

Si denuncia, da più fronti, il crollo di presenze a Lignano. Se è così, come è cambiato il modo di fare vacanze? "Si sono registrati molti mutamenti negli ultimi lustri, a partire dalle abitudini dei vacanzieri. Anni fa, si fermavano 15-20 giorni, complice la situazione economica favorevole e - spiega Nassivera - una mobilità delle persone più complicata di quanto non lo sia ora. Attualmente, in una manciata di ore, si raggiunge l'America.

**«Lignano ha bisogno anche di un catalogo elettronico»**

O località esotiche. E' cambiato anche il modo di prenotare - prosegue Nassivera - . Oggi bastano un paio di minuti su Internet. C'è più concorrenza, ma pure maggiore bacino d'utenza". Non si colloca fra le file di chi si piange addosso, lamentando l'aggressività di competitori stranieri.

"Non mi piacciono i piagnistei. Certo è che Lignano, soprattutto in questo momento, dovrebbe darsi una mossa. C'è troppa burocrazia. Non si riesce ad arrivare a decisioni in tempi accettabili. Criticare è sempre facile, ma non so quanto produttiva potrà essere la nuova linea regionale. Aspettiamo e vediamo. Noto che manca, in generale, snellezza. Trovo difficile credere che, accentrando tutta la promozione turistica sul piano regionale, Lignano ne potrà trarre un reale beneficio", dice. E' una cittadina balneare importante e, a mio avviso, dovrebbe avere una propria indipendenza nel promuoversi". "Lignano - fa capire Nassivera - dovrebbe giocare da sé al fine di risultare incisiva nell'aggressione dei mercati. Anche tramite iniziative mirate. Facciamo parte di un Consorzio conosciuto, LTL, Locazioni turistiche ligna-

nesi, e non è possibile che s'arrivi a fine stagione senza conoscere l'entità della contribuzione regionale. Così si frenano i programmi mentre gli operatori avrebbero bisogno di certezze".

Per incrementare le presenze nel polo balneare, Nassivera ipotizza la creazione di un catalogo elettronico. "A Venezia l'80% dei pernottamenti viene venduto attraverso la rete. A Lignano, purtroppo, non c'è aggregazione su questo fronte e non si riesce a fare un tanto. L'Azienda di promozione non è ancora riuscita a creare un portale ad hoc capace di vendere la cittadina su un book cybernetico.

Siamo un po' indietro su questo fronte che comporta l'investimento di capitali e, non da ultimo, un orientamento verso le esigenze del nuovo mercato". Investire i nuove tecnologie non è però sufficiente se non si investe di più in promozione. "Non sono nato a Lignano, ma so che era una delle spiagge più conosciute d'Europa. Ora in Germania a malapena la si cita. C'è

stato forse un rilassamento a seguito del boom economico. Dopo i tempi d'oro credo che ci si sia seduti un po'. Bisogna ora - spiega - rilanciare il turismo nella sua globalità. Comparto su cui ha puntato il mirino l'assessore regionale alle attività produttive Enrico Bertossi. La nostra regione ha un grande potenziale. Si passa in poco tempo da una spiaggia, fra le più belle del litorale Adriatico, ai monti.

Non è eccessivamente antropizzata e questo è un elemento che ci fa giuoco. Occorre lanciare anche la carta del turismo alternativo. Con sinergie fra entroterra, mare, zone del vino, città d'arte, gastronomia, agricoltura, artigianato, montagna. Lignano potrebbe diventare inoltre sede di iniziative di vasto richiamo. Udine ha Friuli Doc che movimentano migliaia di persone; San Daniele e Sauris hanno la festa del prosciutto crudo, Trieste la Barcolana, Buttrio e Corno di Rosazzo hanno il vino. Lignano dovrebbe inventarsi delle manifestazioni opportuna-

mente calibrate, imperniata sui prodotti tipici locali che potrebbero movimentare week end di bassa stagione". Smuovere la piazza liganese è l'imperativo di Nassivera che invoca una sempre maggiore sinergia fra gli operatori: "La nuova generazione cerca un'unione con i colleghi, che andrebbe sostenuta dagli anziani".

Ma perché, oggi, un vacanziero dovrebbe venire a Lignano? "C'è tutto. Spiaggia, ordine, pulizia. Non ha nulla di che invidiare a note località del sud. A cui, semmai, invidio solo il clima. Ma qui c'è tanta sostanza".

### Profilo d'impresa

**M**ario Nassivera partecipa a più società. Con la sorella Giulia sono soci nell'albergo Florida snc a Lignano Sabbiadoro in via dell'Ardenne 22 (0431 720101), con 22 dipendenti e con circa 180 posti letto. E' presidente e amministratore delegato della Aurea srl società proprietaria e conduttrice dell'Hotel Residenza Cannaregio a Venezia, con 16 dipendenti e circa 160 posti letto.

E' infine presidente e amministratore delegato de Al Piron srl, società proprietaria e conduttrice del ristorante Al Piron a Venezia con 17 dipendenti e circa 150 coperti. La residenza Cannaregio a Venezia ha questo telefono 041 5244332 e fax 0412757952. Su internet: infocaparthotelcannaregio.it - www.aparthotelcannaregio.it.



Hotel Florida a Lignano Sabbiadoro

Un'idea nata sull'aliante e diventata in breve realtà

## A Venezia un residence all confort

Ha decollato da un volo il progetto di Nassivera di realizzare a Venezia un residence all'insegna dell'all confort "Ho accompagnato in aliante il mio attuale socio, un progettista, e da questa gita è scaturita l'idea di creare una realtà a Venezia". Un incontro lavorativo intessuto d'affinità. Cementato da comuni interessi: volo e sci d'alpinismo. "È scattata fra noi la simpatia. Immediata. Persone che hanno determinati interessi in comune si trovano e comprendono. In un attimo. Si è valutato in primis un piano relativo a una ini-

ziativa di affittacamere e, poi, si è ragionato sull'ipotesi di comprare un edificio. Ed è su quest'ultima ipotesi che si è partiti, ac-

quistando un complesso di ampie dimensioni a Cannaregio, di recente rinnovato, formato da 66 unità. La clientela è composta da

globetrotter. "Chi arriva mediamente soggiorna 2 giorni. E questo implica la mancanza del tempo necessario per la fidelizza-

zione. C'è un approccio un po' più commerciale rispetto a quello che si concretizza a Lignano dove il cliente spesso ritorna. Bi-

sogna quindi far sì che l'efficienza interna sia al top al fine di far in modo che le aspettative di un cliente che, ad esempio, arriva da Singapore, e ha visto l'hotel solo sul monitor del Pc, siano appagate. Che trovi quello che s'aspetta. E non venga deluso".

Non è attratto dalle malie lagunari, Nassivera che confessa che "Venezia per me è solo un business", e non esclude future operazioni in Paesi dell'Est. "Queste regioni hanno grandi potenziali, ma hanno bisogno di professionalità.

Potrebbero diventare una meta. In futuro, si vedrà". A Venezia Nassivera gestisce anche un ristorante, Al Piron, un locale con 17 dipendenti e circa 150 coperti.



Residence Cannaregio a Venezia

# Università

Successo dei team misti di imprenditori e universitari: sono il 33% dei partecipanti

## Start Cup 2004, boom di iscrizioni superati i dati record del 2003



Luci, Drigo, Honsell, Antonini

**B**oom di iscrizioni per il premio Start Cup Udine 2004, che riesce nell'impresa più difficile: superare se stesso. Se il debutto friulano nella gara fra "cervelli", nel 2003, aveva riscosso già un successo straordinario, con 83 gruppi e 250 partecipanti, l'edizione di quest'anno della competizione fra idee imprenditoriali innovative, promossa dalla Fondazione Cassa di Risparmio di Udine e Pordenone e dall'Ateneo friulano, ha fatto registrare una performance sbalorditiva, raccogliendo le iscrizioni di 95 team, per un totale di 302 concorrenti, il 20 per cento in più rispetto all'anno scorso.

Un risultato da incorniciare per Start Cup, che da quest'anno ha lanciato la sfida dell'innovazione all'intero sistema economico e territoriale friulano. Una sfida raccolta con entusiasmo, come dimostra la folta rappresentanza di gruppi misti formati da imprenditori e universitari, che, con 31 team, costituiscono il 33 per cento dei partecipanti. Non nasconde la sua soddisfazione Cristiana Compagno, direttore del premio: "I numeri attestano che Start Cup ha già raggiunto uno dei suoi obiettivi: la mobilitazione di un grande numero di attori nello sviluppo di innovazioni di prodotto, di servizio e di processo da immettere nel sistema. La grande novità è poi la numerosità dei gruppi misti formati da universitari delle varie discipline scientifiche e da imprenditori operanti per lo più in settori tradizionali. La combinazione di conoscenze e organizzazio-

tive durature e di successo e soprattutto fonte di un'imprenditorialità basata sulla conoscenza oltre che sull'esperienza".

Sui 95 team in gara, recitano la parte del leone i gruppi formati esclusivamente da persone del mondo dell'Università, che sono 43 (il 45%), seguiti da quelli misti Università-imprese (33%) e da quelli composti solo da imprenditori (21, pari al 22%). Più di un quarto dei 302 concorrenti di Start Cup Udine 2004 sono studenti (il 27%, con 84 persone). La facoltà di Ingegneria risulta quella con una maggiore partecipazione di studenti (35%), seguita dalla facoltà di Economia (21%). Ma una cospicua fetta di studenti proviene anche da altri istituti, in primis dalla Scuola Mosaicisti di Spilimbergo e dall'istituto Stringher di Udine, entrambi rappresentati da un gruppo.

Una buona percentuale è data anche dagli imprenditori (42, con il 13%), dai dipendenti di imprese (32, con l'11%) e dai liberi professionisti (14), che, sommati, raggiungono il 29% dei partecipanti: la testimonianza più tangibile di come l'edizione 2004 del premio abbia centrato il suo obiettivo di coinvolgere il sistema economico e territoriale friulano. Anche quest'anno l'Ateneo ha risposto in forze alla sfida di Start Cup: escludendo gli studenti, quasi un concorrente su tre (il 30%), infatti, appartiene al mondo accademico, rappresentato da docenti (13, il 5%), ricercatori (6, il 2%), dottori di ricerca (10, il 3%), dottorandi (16, il 5%), dipendenti dell'Ateneo (12, il 4%) e laureati (33,

l'11%). Eccellono nella partecipazione le facoltà di Ingegneria (con 52 concorrenti, pari al 32%), che fa il pieno di iscritti nel settore dei dottorandi (il 50% del totale), Economia (17%) e Agraria (17%), al primo posto per numero di docenti (con il 23%) ricercatori e dottori di ricerca (con il 50%). Numerosi anche gli iscritti di Scienze matematiche, fisiche e naturali (10%), che raccoglie il maggior numero di laureati presenti alla gara (26%).

Le idee innovative presentate dai vari gruppi

possono essere raggruppate e suddivise per categorie uniformi. Quella che ha riscosso più adesioni è senz'altro quella delle applicazioni di Ict, che vedono cimentarsi nella gara 18 gruppi (il 20%), seguita dai prodotti di nuova generazione (11%) - talmente vari da non poter essere raggruppati in nessuna delle altre categorie -, dal settore delle nuove tecnologie alimentari e dei sistemi di trasporto e di sicurezza stradale (entrambe le categorie si attestano sempre all'11%). Molte idee provengono an-

che dall'area medica e biomedica (9%), dell'ecologia e ambiente (7%) e dell'e-learning (6%).

Le categorie più gettonate dai gruppi universitari sono quelle delle applicazioni di Ict e delle nuove tecnologie alimentari, al primo posto ex aequo: in entrambi i casi, hanno convinto il 17% dei concorrenti del mondo accademico. Ma gli universitari si sono messi alla prova in tutti i settori, con particolare propensione anche per i sistemi di trasporto e sicurezza stradale, per le nuove modalità

di edificazione e lavorazione dei materiali e per l'e-learning. I gruppi imprenditoriali, molto più distribuiti fra le varie tipologie di idee, propongono prevalentemente progetti relativi all'Ict (che convincono il 22% dei team del mondo delle imprese) e ai prodotti di nuova generazione (17%), mentre i gruppi misti si sono concentrati particolarmente sull'area medica e biomedica (23%), sulle applicazioni di Ict (20%) e sui sistemi di trasporto e sicurezza stradale (17%).



Assegnate dal Governo 17 borse di studio pari a oltre 620 mila euro

## Corsi di dottorato, il ministero promuove l'Ateneo friulano

**A**rriva un altro riconoscimento dal ministero per la ricerca di eccellenza dell'Università di Udine. All'Ateneo friulano, infatti, il ministero per l'Istruzione, l'Università e la Ricerca ha assegnato 17 borse di dottorato che saranno finanziate una somma pari a 628 mila 412 euro. Un risultato significativo per l'ateneo udinese che si posiziona al 15° posto in Italia e al secondo nel Nordest, dove è riuscita a fare meglio soltanto l'università di Padova. I finanziamenti per le borse sono stati attribuiti agli atenei sulla base della relazione del Comitato nazionale per la valutazione del sistema universitario in merito al "Fondo per il sostegno dei giovani e per favorire la mobilità degli studenti".

Il settore che ha ottenuto la quota maggiore di finanziamento è stato quello del-

le Biotecnologie (5 borse di dottorato, pari a quasi 185 mila euro), a cui segue quello delle Tecnologie energetiche innovative (4 borse, per circa 147 mila euro) e quello dell'Elettronica e dei sistemi di attuazione, controllo e reti (3 borse, per circa 110 mila euro). Due borse di dottorato sono state assegnate rispettivamente al settore dell'Informatica avanzata multimediale e distribuita e a quello delle tecnologie biomediche e farmaceutiche, mentre una borsa è andata al settore delle tecnologie innovative per la tutela dell'ambiente. «Questo riconoscimento - sottolinea il rettore Furio Honsell - premia ulteriormente quanto abbiamo realizzato negli ultimi anni a favore della ricerca di eccellenza e permetterà di potenziare la presenza di dottori di ricerca nel sistema economico

friulano, ancora poco consapevole del ruolo strategico di "ambasciatori dell'innovazione" che questi soggetti possono svolgere». Attualmente i dottorati di ricerca sono in costante crescita all'università friulana: Udine, infatti, è sede amministrativa di 19 corsi di dottorato triennali per un totale di 344 iscritti.

Ma quali i criteri utilizzati dal Comitato di valutazione per analizzare le proposte pervenute dagli atenei italiani? Innanzi tutto è stata data "alta priorità" a quei dottorati la cui struttura fosse coerente con i requisiti stabiliti dal Regolamento dei dottorati di ricerca. Ma non basta. Dopo aver verificato i requisiti di base, sono stati tenuti in considerazione altri parametri, tra i quali soprattutto la possibilità di collaborazione con soggetti pubblici e privati, sia italiani

sia stranieri, per consentire ai giovani lo svolgimento di esperienze di lavoro, la previsione di percorsi formativi orientati alla ricerca di alta qualificazione nelle università e negli enti pubblici o privati, la possibilità di collaborazione scientifica in università straniere attraverso la realizzazione di tesi in co-tutela. E ancora: l'esistenza di collaborazioni con sedi straniere, che prevedano il reciproco riconoscimento dei titoli, la qualità della produzione scientifica del collegio dei docenti e, in particolare, la loro diffusione internazionale, la presenza nel collegio dei docenti delle competenze disciplinari richieste per lo svolgimento di un'attività di ricerca nell'ambito prescelto, la collaborazione con altri atenei e con strutture di ricerca nazionali e internazionali.

# Attualità

Moltissimi i giovani, sempre più interessati alla cultura del vino

## In 120.000 a Cantine Aperte 35.000 euro per l'Unicef



**S**ono stati oltre 120 mila gli enoturisti che hanno visitato le aziende aderenti al Movimento Turismo Vino del Friuli Venezia Giulia, che li hanno accolti per la grande kermesse di Cantine Aperte. Moltissimi – interessati alla cultura del vino – i giovani, che di an-

no in anno (grazie all'impegno della delegazione regionale guidata da Elda Felluga) si stanno mostrando sempre più pubblico attento, curioso, attratto dalla cultura del "bere bene" promossa dal Movimento. Molti gli enoturisti provenienti da fuori regione: oltre a tedeschi

e austriaci, quest'anno sono arrivati, singolarmente e in piccoli gruppi, turisti delle vicine regioni del Nord e Centro dell'Italia, quali Veneto, Lombardia, Emilia Romagna, attratti dalla qualità dell'enologia friulana e dalla possibilità offerta quest'anno dal Movimento regionale di trascorrere l'intero week-end fra vigneti, cantine, corsi di degustazione, escursioni in un ambiente incontaminato e di rara bellezza, qual è appunto quello delle zone Doc del Friuli Venezia Giulia.

I corsi degustazione del sabato, organizzati in molte aziende, hanno infatti registrato l'en plein e hanno fatto da traino alla manifestazione della giornata successiva. A conferma indiretta del successo del-

l'iniziativa, gli oltre 35.000 euro raccolti con la vendita di 12 000 bicchieri di Cantine Aperte, e devoluti in beneficenza all'Unicef, per sostenere un progetto di scolarizzazione per i bambini dell'Eritrea.

"Siamo particolarmente soddisfatti del successo di Cantine Aperte – commenta la presidente della de-

legazione regionale del Movimento Turismo Vino, Elda Felluga – perché gli enoturisti non si sono presentati nelle aziende solo per assaggiare i nostri vini, ma anche per conoscerne la storia, i procedimenti di produzione, il rapporto che hanno col territorio da cui provengono. Ora ci aspetta, dal 9 al 13 giugno,

un altro impegno, 'Vino e territorio', prestigiosa manifestazione che invita in regione acquirenti, giornalisti e operatori turistici interessati a conoscere le particolarità offerte dal territorio regionale e a entrare in contatto con i suoi protagonisti. La sede di questo workshop internazionale del vino e del turismo sarà Palazzo Attems di Gorizia, dove arriveranno un centinaio di buyers stranieri, soprattutto da Usa, Canada, Paesi del Nord dell'Europa".

Altre manifestazioni collaterali del week-end di Cantine Aperte sono state Cantine Aperte Bike (pedalata enoturistica non competitiva, che si è svolta nella zona Doc delle Grave del Friuli) e l'avvio della quinta edizione di Spirito di Vino (concorso per giovani artisti, la cui premiazione si terrà il 18 settembre in occasione di Friuli Doc).

"A Cantine Aperte – conclude Elda Felluga – è dedicato anche quest'anno il Trofeo Internazionale di Golf Cantine Aperte, che coniuga il mondo del vino con quello del golf: le cantine associate al Movimento, infatti, mettono a disposizione i propri vini che, al termine delle gare (si svolgono in Italia, Austria e Slovenia), vengono fatti degustare, abbinati a prodotti tipici friulani. Il Trofeo (primo del genere avviato in Italia) è organizzato in collaborazione con l'associazione golfistica Logos e grazie al supporto della Banca di Cividale. La finale si disputerà a Grado il 3 ottobre".



Imprese e solidarietà, l'iniziativa di Sportler

## Fondi alla Caritas con le bici rottamate

**T**utti in sella in nome della solidarietà. Anche le vecchie biciclette possono servire per aiutare i più bisognosi, grazie alla campagna di rottamazione promossa dalla catena di negozi sportivi Sportler, leader nell'arco alpino con 12 punti vendita, dove ogni cliente ha potuto risparmiare fino a 300 euro cambiando la vecchia bici con una nuova e facendo nello stesso tempo un gesto di solidarietà. Dal 13 al 27 maggio anche i 2 punti vendita Sportler del Friuli Venezia Giulia di



Udine e di Trieste, infatti, hanno raccolto le vecchie due ruote: quelle sistemabili saranno aggiustate e donate alla Caritas, che le farà arrivare in Romania.

Si calcola che quelle messe a nuovo, secondo le previsioni, dovrebbero essere circa un terzo del totale. Le bici rottamate saranno consegnate alla Caritas romana di "Satu Mare", vicino al confine con l'Ungheria: una parte sarà regalata a chi ne ha necessità, il resto sarà venduto per raccogliere finanziamenti per la costruzione di un centro sociale. La struttura sarà destinata all'assistenza e alla cura dei bambini meno fortunati, con particolare riguardo ai disabili.

La rottamazione delle

biciclette promossa da Sportler è un gesto che non costa nulla, ma che rappresenta una buona azione su due fronti. Da un lato infatti sarà un concreto aiuto per chi non può permettersi di comprare una nuova bicicletta, oltre che per i piccoli utenti del Centro rumeno, che sarà creato con i fondi raccolti. Dall'altro eviterà che le bici troppo vecchie o rotte vengano eliminate illegalmente, finendo in una discarica abusiva e quindi danneggiando l'ambiente. Sportler si conferma quindi in prima li-

nea nella difesa della natura, partendo dalla consapevolezza che una bici ogni dieci viene eliminata in modo illegale. Al di là dell'attività di rottamazione, la catena di negozi è impegnata nello smaltimento delle biciclette in modo regolare; infatti, ogni anno contribuisce all'eliminazione di circa 500 due ruote secondo le norme. Senza dimenticare che a guadagnarci saranno anche i proprietari delle bici da rottamare, che libereranno da inutili ingombri garage e cantine.

Una iniziativa fra Comune di Udine, Cciaa e Ascom

## Spesamica: un aiuto per combattere il caro vita

**I**l Comune di Udine con la collaborazione della Camera di commercio, dell'Ascom, della Federconsumatori e dell'Adiconsum ha predisposto il progetto Spesamica che partirà, nella fase attuativa, il 28 giugno. L'iniziativa nasce dalla constatazione che l'incremento dei prezzi dei beni, a cui si assiste nella particolare situazione economica attuale, determina preoccupanti effetti non solo sulle capacità di spesa ma, soprattutto, sulle condizioni di vita delle fasce più deboli della popolazione e in particolar modo degli anziani. Per questa catego-

ria di persone l'Amministrazione Comunale sta costituendo un sistema integrato di servizi e di interventi di sostegno, tra cui spicca l'iniziativa Spesamica. L'obiettivo che con essa si persegue è limitare la crescita del costo della vita contenendo i prezzi dei beni di largo consumo e dei servizi primari e favorendo l'accesso e la distribuzione di beni di primaria necessità ad un prezzo contenuto salvaguardando gli standard di qualità.

Tra le parti aderenti al progetto è stato sottoscritto un Protocollo d'intesa che ha stabilito le modalità

per centrare gli obiettivi prefissati e ha affidato la metodologia attuativa ad un gruppo di lavoro costituito con i rappresentanti delle parti indicate.

E' stato studiato e predisposto, nonché sottoposto all'attenzione dei singoli commercianti, un pacchetto di beni di prima necessità definito, appunto, Paniere. Pane, latte, uova, caffè, burro, marmellate, biscotti, verdura, frutta, carni bianche, insaccati, bevande, formaggi, pasta, vino, aceto, ma anche detersivi, sapone, dentifricio, shampoo, lampadine: sono una cinquantina i beni di largo consumo

che verranno venduti al prezzo minimo.

I commercianti aderendo si sono impegnati a mantenere fissi i prezzi per tutta l'estate, dal 28 giugno al 30 settembre e, al contempo, hanno evidenziato la possibilità di offrire ai loro clienti servizi aggiuntivi come la consegna a domicilio e, se tale optional viene offerto, se esso è gratuito o a costo minimo. Anche i pubblici esercizi sono stati invitati ad aderire con uno o più tra i seguenti pacchetti: caffè + briosche; cappuccino+ briosche; pizza margherita+ bevanda; pasto completo.

In questi giorni le offerte arrivate direttamente al Comune di Udine o all'Ascom sono in valutazione al gruppo di lavoro che le validerà. A breve si conoscerà il nome degli negozi, supermercati, negozi spe-

cializzati (macellerie, panetterie, gastronomie, ecc.) e dei bar, ristoranti, trattorie, pizzerie che diventeranno esercizi commerciali Spesamica.

Questo consentirà di avere una boccata d'ossigeno a chi deve sbarcare il lunario ogni mese. Si potrà prevedere esattamente quanto costerà la spesa nei prossimi tre mesi, ma soprattutto si potrà scegliere tra chi garantirà i prezzi più bassi in maniera concorrenziale. L'elenco dei prodotti o dei pacchetti offerti dal singolo partecipante verrà esposto in un manifesto all'ingresso del punto vendita ed evidenziato sui banconi dei negozi con il contrassegno del logo del progetto.

Il Comune di Udine si propone non solo di pubblicizzare al mas-

simo l'iniziativa attraverso la pubblicazione dell'elenco degli esercizi pubblici sul suo sito internet, sulla stampa locale sulle pubblicazioni di settore, su volantini, ma anche di verificare attentamente la corretta attuazione dell'iniziativa attraverso controlli a campione e la verifica di segnalazioni di comportamenti non adeguati da parte dei commercianti, anche attraverso un numero verde che sarà attivato dal Comune di Udine.



# Attualità

Incontro dei presidenti Giovanni Da Pozzo e Carlo Faleschini

## Ascom e Uapi uniti per lo sviluppo dell'economia

“**A**ssieme rappresentiamo quasi il 60% del settore economico della provincia di Udine (sono 15 mila le imprese artigiane, 14.500 quelle commerciali e dei servizi sulle 50.000 attive), ma non riusciamo a contare quanto i dati esprimano. È ora di investire questa tendenza, di prendere coscienza del nostro peso e di ottenere un corretto riconoscimento”. Lo hanno affermato i presidenti di Ascom, Giovanni Da Pozzo, e dell'Uapi, Carlo Faleschini, nel corso di un incontro fra le due associazioni di categoria che si è svolto il 31 maggio all'Uapi di Udine e che ha visto la presenza delle massime cariche di entrambe: dagli uffici di presidenza ai membri delle rispettive Giunte esecutive, dai presidenti delle zone ai presidenti delle as-

sociazioni dei pensionati, delle donne e dei giovani.

“Il mondo sta cambiando – hanno spiegato Faleschini e Da Pozzo –, la crisi delle grandi industrie sta dimostrando che artigianato, commercio e servizi e agricoltura sono comparti fortemente legati con il territorio, settori che non trasferiscono la produzione altrove e di un tanto il sistema creditizio e soprattutto quello politico regionale debbono prendere atto, assumendo i provvedimenti conseguenti”. E anche se Faleschini e Da Pozzo hanno preso atto dell'ottimo lavoro che l'assessore Enrico Bertossi sta facendo per far uscire dal tunnel alcune situazioni di crisi industriale (Bertossi ha fatto sapere a Faleschini che una soluzione è alle porte per la cartiera di Moggio e che ci sono trattative in corso per Complast e Seima,



Ferri, Da Pozzo, Faleschini e Pivetta

mentre per la De Longhi è ipotizzabile un riutilizzo dei capannoni e della manodopera con nuove iniziative imprenditoriali a capo delle quali ci potrebbero essere piccoli imprenditori e artigiani), si sta facendo strada la convinzione che l'economia stia cambiando in modo irreversibile e che

sia necessario invertire la rotta, promuovendo anche prodotti artigianali e ospitalità. In una parola: turismo. In quest'ottica, Da Pozzo e Faleschini, affiancati da Claudio Ferri e dal direttore dell'Uapi Bruno Pivetta, sono ritornati sulla polemica sorta all'indomani della dichiarazione di Illy sulla centralità del tu-

risimo, del territorio, dell'artigianato e dei settori agroalimentare e agroindustriale. “È un settore trasversale che rappresenta oltre il 50% del Pil nazionale, e il presidente Illy non ha fatto altro – hanno detto Faleschini e Da Pozzo – che prendere atto di una realtà che è sotto gli occhi di tutti, e questo senza nul-

la togliere – e di certo non vogliamo farlo noi – all'importanza che riveste l'impresa manifatturiera e la grande industria, per la quale la Regione ha correttamente previsto già risorse importanti con la legge sulla ricerca e sull'innovazione”.

Fra i molti interventi, segno del successo di questo incontro e della condivisione dei temi trattati, quelli di Luigi Chiandetti, Franco Buttazzoni, Mario Laurino, Licia Cimenti, Claudio Venuti, Silvio Pagani, Nereo Tassotti, Silvano Galletti, Leandro Cimolino, Giovanna Cinelli, Sergio Zanirato, Giovanni Greatti, Pietro Botti e Edgarda Fiorini dell'Uapi, Claudio Ferri per la Camera di commercio, Federico Verze gnassi, Cristian Perosa, Aldo Garlatti e Francesca Bruni per l'Ascom.

La Camera sostiene chi investe in apparecchiature e software

## Contributi alle imprese per il risparmio energetico

Per il terzo anno consecutivo, la Camera di commercio di Udine agevola le piccole e medie imprese della provincia che realizzano investimenti finalizzati al risparmio energetico. Sono stati infatti previsti incentivi a favore di coloro che, dal 1 giugno al 15 ottobre 2004, acqui-

steranno apparecchiature e software dedicati a programmazione, controllo e gestione dei consumi energetici ovvero richiederanno consulenze e check-up finalizzati al risparmio energetico.

Esempi di iniziative supportate attraverso questo bando sono le spese per le

strumentazioni hardware e software di rilevamento e monitoraggio dei consumi, le apparecchiature di gestione carichi regolanti i picchi di consumo o, ancora, le unità di rifasamento finalizzate all'abbattimento dell'energia in eccesso. Le spese indicate in domanda non dovranno essere inferiori a

400,00 euro. Il contributo è a fondo perso ed è pari al 40% della spesa ammissibile, va da un minimo di euro 160,00 a un massimo di 5.000,00 euro. I termini di presentazione della domanda si sono aperti il primo giugno e si chiuderanno il prossimo 31 agosto.

La domanda va presen-

tata, utilizzando l'apposita modulistica, a mezzo raccomandata A/R alla Camera di commercio di Udine, Ufficio Punto Nuova Impresa. Le imprese richiedenti – individuali o società – dovranno avere sede e unità operativa in provincia di Udine, essere in regola con il diritto annuale e il regime “de-

minimis” e non trovarsi in stato di fallimento o di altre procedure concorsuali. La modulistica è disponibile nell'Ufficio Punto Nuova Impresa oppure è scaricabile dal sito [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it). Per informazioni: Punto Nuova Impresa (0432-273540-539-542 fax 0432-503919) e-mail.

L'Ateneo cerca aziende con cui collaborare

## Progetto Imprese-Università sugli Hci Lab dove nascono le tecnologie Web 3D



Il professor Chittaro (terzo da destra) con i collaboratori

### Settore d'interesse

Siti Web tridimensionali (3D), guide turistiche portatili su telefonino e palmare, musei e manuali virtuali, simulazione e prototipazione rapida in 3D. Dal 1998 opera, nel Dipartimento di matematica e informatica, il laboratorio di

Interazione Uomo-Macchina (Hci Lab - [hclab.uniud.it](http://hclab.uniud.it)), dedicato all'ideazione e alla sperimentazione di nuovi servizi basati su tali tecnologie e impegnato in un numero crescente di progetti sostenuti sia da enti pubblici sia da società private. “Le tecnologie Web

3D – ci spiega il professor Luca Chittaro, direttore del laboratorio – sono uno degli sviluppi più recenti delle ricerche sulla realtà virtuale e consentono di visitare mondi virtuali attraverso Internet grazie a siti Web che, oltre ai contenuti tradizionali, utilizzano grafica 3D ad alta interattività. Il miglior modo per rendersi conto delle potenzialità di queste tecnologie è visitare i siti che abbiamo realizzato”. Un primo esempio pubblico delle realizzazioni dell'Hci Lab è il sito Udine3D ([Udine3D.uniud.it](http://Udine3D.uniud.it)), che ricostruisce virtualmente Piazza San Giacomo della città di Udine, permettendo al visitatore di passeggiare liberamente nell'ambiente virtuale e ottenere informazioni storico-turistiche in

corrispondenza dei punti di interesse. Il sito ha consentito finora di visitare il centro storico di Udine senza muoversi da casa a decine di migliaia di utenti internet provenienti da diversi continenti, in particolare modo da America del Nord ed Europa, ma anche da Asia, Sudamerica e Australia. Attualmente, il laboratorio sta completando la versione mobile del sito per dispositivi palmari. Una seconda realizzazione di rilievo del laboratorio è il sito Web 3D realizzato per la Pattuglia acrobatica nazionale “Frecce Tricolori” ([Frecce3D.uniud.it](http://Frecce3D.uniud.it)).

### Obiettivi e attività previste

Sono solo alcuni esempi di quanto le tecnologie 3D e mobili ci riservano nel-

l'immediato futuro. E l'Università di Udine non resta a guardare. Le tecnologie Web 3D possono però essere utilizzate all'interno di un'azienda anche per scopi molto diversi dalla creazione di un sito Web. Per esempio, il laboratorio sta collaborando alla realizzazione di un sistema di prototipazione rapida dei capi di abbigliamento all'interno di un progetto di ricerca internazionale che Benetton Group ha avviato per rendere più veloce il suo processo di sviluppo modellistico. “Il software che abbiamo elaborato – continua il professor Chittaro – permette di osservare il movimento e il drappeggio di un vestito disegnato al computer attraverso una simulazione 3D. Per otte-

nere l'esatto comportamento di un certo tipo di stoffa sul corpo, si devono risolvere migliaia di equazioni in tempo reale”.

Grazie a queste esperienze, Hci Lab ha acquisito delle competenze uniche in Italia, che offre ad aziende ed enti esterni che vogliono avvalersi delle più recenti innovazioni nel settore delle tecnologie Web 3D e mobili. I servizi offerti dal laboratorio sono rivolti sia alla realizzazione di siti 3D o mobili per scopi informativi e promozionali (promozione turistica, cataloghi tridimensionali, showroom virtuali) sia alla fornitura di soluzioni per potenziare i processi pre- e post-produzione industriale (prototipazione virtuale, addestramento del personale, manuali virtuali).

### Struttura di riferimento

Professor Luca Chittaro, telefono (0432) 558.450, mail: [chittaro@dimi.uniud.it](mailto:chittaro@dimi.uniud.it).

# Qui Congafi

INDUSTRIA

Nato grazie alla collaborazione con Friulcassa del Gruppo Imi San Paolo

## Uno strumento finanziario per sostenere le Pmi

**M**ettere a punto strumenti finanziari innovativi è sempre stato uno degli obiettivi prioritari del Congafi Industria della provincia di Udine. L'internazionalizzazione dell'economia, le mutate condizioni del mercato e i cambiamenti che l'applicazione dell'accordo di Basilea 2 introdurranno, infatti, hanno inciso notevolmente sul tessuto imprenditoriale locale, imprimendo un'accelerazione al processo di riorganizzazione che molte imprese avevano avviato. Un processo che, soprattutto in questa fase economica, così difficile, per essere portato a compimento richiede con sempre maggior frequenza interventi mirati. Ai numerosi servizi che il Congafi da tempo ha messo a disposizione delle aziende



Michele Bortolussi

associate, proprio per favorire il consolidamento e la capitalizzazione, presupposti indispensabili per

rendere l'impresa più competitiva e strutturata, di recente se ne è aggiunto uno nuovo.

Si tratta di un prodotto di finanziamento a medio termine, studiato per soddisfare con immediatezza le esigenze finanziarie delle piccole e medie imprese. L'operazione, che è stata perfezionata con il Gruppo San Paolo Imi, rappresentato in Friuli Venezia Giulia da Friulcassa, è resa particolarmente vantaggiosa grazie alla cartolarizzazione del credito, ovvero attraverso il collocamento del rischio, tramite investitori tradizionali, sul mercato.

“Il Gruppo San Paolo per questa operazione – spiega il presidente Michele Bortolussi – ha messo a disposizione, su scala nazionale, 500 milioni di euro, una cifra consistente, il cui utilizzo sul versante delle cartolarizzazioni porterà indubbi benefici alle imprese, soprattutto a quelle di piccole e medie dimensio-

ni, che in Friuli Venezia Giulia rappresentano il 98% delle attività produttive”. “Sono proprio le contenute dimensioni delle imprese – fa notare Bortolussi – a far sì che il ricorso a forme di finanziamento sofisticate sia poco diffuso e questo limita di molto le possibilità di crescita e di investimento, incidendo anche sulla capacità di ricerca e di internazionalizzazione. La cartolarizzazione, da questo punto di vista, rappresenta una soluzione innovativa e molto utile per sostenere ulteriormente il processo già innescato presso gli imprenditori di lavorare sul medio termine. Non va sottovalutata, inoltre, la convenienza della formula prescelta, il mutuo chirografario. Anche la struttura del finanziamento, tarato “a norma di Basilea 2”, è una scelta

strategica, perché si propone di abituare gli imprenditori, fin d'ora, a ragionare in quell'ottica”.

L'importo del finanziamento (che copre investimenti fissi e immateriali, investimenti in progetti di ricerca e sviluppo, rivolti all'innovazione tecnologica, alla tutela ambientale e alla sicurezza sugli ambienti di lavoro, investimenti in Ict e acquisizioni di rami d'azienda o partecipazioni in altre società) è compreso fra i 50 mila e i 520 mila euro e ogni operazione è assistita dalla garanzia del Congafi che, in taluni casi, può arrivare fino a un massimo dell'80% dell'importo. L'interesse è pari all'Euribor con un'aggiunta che, in relazione al livello di rischio, va da un spread minimo di 0,70 a uno massimo del 2,50%.

Sempre più consistenti gli interventi sul medio termine

## Cresce costantemente l'operatività del Congafi

**D**a sempre punto di riferimento per le imprese, in tutte le fasi del loro sviluppo, il Congafi industria proprio nei periodi più difficili svolge un ruolo determinante, sia come intermediatore con gli istituti di credito sia come erogatore di servizi di nicchia, pensati per offrire agli imprenditori strumenti innovativi ed efficaci per migliorare la competitività aziendale e per consolidare l'attività. L'aumento costante dell'operatività del Consorzio, che nei primi cinque mesi dell'anno ha effettuato 213 operazioni, contro le 172 dello stesso periodo 2003, è di per sé un dato significativo, ma lo è ancor di più se si analizzano le tipologie di intervento. Scorrendo i dati riguardanti gli affidamenti, infatti, emerge con evidenza un progressivo spostamento delle operazioni dal breve al medio termine.

I dati relativi ai primi cinque mesi dell'anno in corso, indicano un +47,98% rispetto allo stesso periodo del 2003 per quanto riguarda l'ammontare del deliberato (passato da 15 milioni 54 euro a 22 milioni 277 mila euro) “e questo – commenta il presidente del Consorzio, Michele Bortolussi – nonostante la congiuntura economica difficile”. Crescono le richieste di affidamenti a medio termine, una tipologia di finan-

ziamenti che sta a indicare la ripresa degli investimenti da parte delle imprese”.

“Delle operazioni a medio termine – sottolinea Bortolussi –, ben il 75% si riferiscono a investimenti e ricapitalizzazioni, mentre il restante 25% riguarda interventi di consolidamento. Un segnale positivo, che viene rafforzato dal dato relativo alle sofferenze, sempre estremamente contenute”.

“Gli affidamenti complessivamente garantiti dal Consorzio, al 31 maggio di quest'anno, sono stati di 74 milioni 205 mila 32 euro (+10,15% rispetto al 2003), di cui ben 51 milioni 333 mila 59 per il medio termine (+22,60%) e 22 milioni 871 mila 972 a breve termine, con un decremento del 10,30%. Oltre all'attività a favore delle imprese per quanto riguarda i servizi, il Congafi Industria della provincia di Udine – che, insieme alle realtà delle altre province, mantiene un costante confronto con l'Amministrazione regionale, per individuare le formule più idonee al miglioramento della sua attività – sta per raggiungere anche un altro importante risultato: la costituzione di un Consorzio di secondo grado, passaggio indispensabile per permettere al Congafi di attivare un sistema di controgaranzie che ne amplierà ulteriormente l'operatività”.

	deliberato al 31 maggio 2003	deliberato al 31 maggio 2004	incremento percentuale	affidamenti complessivamente garantiti al 31 maggio 2003	affidamenti complessivamente garantiti al 31 maggio 2004	incremento percentuale
Complessivo	15.054.462	22.277.900	+ 47,98%	67.367.872	74.205.032	+ 10,15%
A medio termine	6.324.000	12.678.400	+100,48%	41.870.834	51.333.059	+22,60%
A breve termine	8.730.462	9.599.500	+ 9,95%	25.497.037	22.871.972	- 10,30%

### Nuova convenzione con BancaIntesa

New entry nel “portafoglio” convenzioni stipulate dal Congafi Industria con le banche presenti sul territorio del Friuli Venezia Giulia. L'ultima convenzione, in ordine di tempo, è stata sottoscritta con BancaIntesa e va ad aggiungersi a quelle già in essere con la Banca di Cividale, la Banca Popolare di Vi-

cenza, la FriulAdria, la FriulCassa, Unicredit Banca, Unicredit Banca d'Impresa, la Federazione delle Banche di Credito Cooperativo, la Hypo Alpe Adria Bank, le finanziarie regionali Friulia Spa e Friulia Lis Spa e il Mediocredito del Friuli Venezia Giulia. Un nuovo accordo che amplia ulteriormente l'offerta del Consorzio agli associati.

### Ancora più ricco il sito del Consorzio

Hanno riscosso un notevole gradimento i servizi on line sul sito del Congafi Industria ([www.congafind.it](http://www.congafind.it)), studiati per “agevolare la vita” degli imprenditori, come la possibilità di calcolare il rating aziendale e di mettere a confronto le condizioni di tasso praticate da diversi istituti di credito convenzionati con il Con-

sorzio. Oltre a questi due strumenti, il sito è sempre più consultato anche per quanto riguarda la sezione contenente le informazioni finanziarie e l'area dove è raccolta tutta la modulistica, che può essere scaricata o compilata a video e inoltrata direttamente al Congafi, sia per quanto riguarda l'eventuale iscrizione sia per la richiesta di garanzie.

## Le aziende informano Le aziende informano

### Nasce la piattaforma di comunicazione Bsb

Un prototipo per lo scambio di documenti elettronici strutturati, vale a dire ordini, fatture, contratti e simili, con garanzia sull'identità delle parti, sul contenuto oggetto di scambio e sull'avvenuta consegna alla controparte. Una piattaforma per la comunicazione innovativa e universale fra soggetti che utilizzano applicazioni diverse e che fino ad oggi erano impossibilitati a dialogare. Ma anche e soprattutto un'infrastruttura di comunicazione che offre la possibilità di elabo-

rare le informazioni ricevute con semplicità e velocità nei propri sistemi informativi, con o senza l'intervento della persona, e con immediati vantaggi sui costi, sui tempi e sulla qualità dei servizi.

L'idea è di Bsb, società friulana attiva nel settore dell'Information & Communication Technologies che ha realizzato il prototipo e, attualmente, sta definendo possibili sperimentazioni, con i principali provider italiani, indispensabili per offrire un servizio di scambio universale di documenti.

### Aumento di capitale per la Hypo Bank

Il capitale sociale della Hypo Alpe-Adria-Bank Spa è passato, a decorrere dal 25 maggio, da 168 a 178 milioni di euro, con un aumento quindi di 10 milioni di euro. La decisione di rafforzare il patrimonio dell'istituto italiano è stata presa in occasione dell'ultima assemblea, che ha anche approvato il bilancio 2003 che si è chiuso con un totale di bilancio di 2.308 milioni (+10%) e un utile lordo di 37 milioni (+52%). Nel corso degli ultimi esercizi erano già stati approva-

ti diversi aumenti di capitale, in quanto – come ha sottolineato il presidente Wolfgang Kulterer – il Gruppo Hypo Alpe-Adria-Bank, che ha sede a Klagenfurt in Austria, ha sempre inteso utilizzare i risultati d'esercizio per consolidare la presenza della propria controllata in Italia.

Nella classifica nazionale degli istituti di credito, infatti, la Hypo Bank Italia è passata dal 137° posto nel 2000 al 94° del 2002, con prospettive di un ulteriore miglioramento di posizione nell'ultimo esercizio.

# Pagjine furlane

Ristaurât in timp pal centenari di Sant Florean

## L'altâr alât di Povolâr

par cure di Luche Nazzi

Tal an di Sant Florean, al ven a stâi tal XVII centenari dal martîr dal cristian de Alte Austrie ch'al è cetant venerât in dute la Mitteleurope, no van memoreadis dome lis fiestonis e lis grandis manifestazions culturâls inmaneadis a Dieç (tal comun di Tumieç, là ch'e esist une splendide plêf; spie [www.floriano2004.it](http://www.floriano2004.it) - [pieve\\_tolmezzo@libero.it](mailto:pieve_tolmezzo@libero.it)), ma ançe altris comemorazions, organizadis ca e là pe Patrie, là che il martar al è stât sielzût tant che protetôr. Une biele schirie di apontaments, par un esem-

pli, e je stade prontade a Povolâr e a Maranzanis di Comeliâns, là che la glesie, in plui di jessi dedicade al beât martar Florean, e ten cont ançe un spettacolôs altâr di len di Michael Parth (nassût 'tor tal 1474 a Brunic e calcolât il plui grant intaiadôr de Scuele todesce ch'al vebi operât in Friûl te ete de Rinassince). Il Sant di Lorch – sassinât par colpe des persecuzions ordenadis dai imperadôrs romans Dioclezian e Massimian, ai 4 di Mai dal 304 – al è representât dal scultôr de Pusterie cul so abit di soldât e cul tradizional

podin dal lat, dongje de Madone cul frutin Jesù e di Sant Zorç, ch'al è il titolâr de Plêf di Comeliâns. L'altâr, daspò di un ristaur durât dibot 10 agns, al è stât tornât a meti te sô glesie juste ai 2 di Mai, saludât de comunitât di Comeliâns cuntune "Messa granda".

La fieste religjose e je stade tornade a ripeti ai 4 di Mai, te solenitât liturgjiche dal sant, cuant che a Povolâr a son rivadis dutis lis Glesiis dal cjanâl di Guart (val dal Dean), cu lis crôs inflochetadis, pe tradizional "Rogazion di Sant Florean".



La Rogazion di Sant Florean, a Maranzanis

Dongje dal program religjôs, Comun e Parochie di Comeliâns a an inmaneat ançe une serade culturâl, ai 8 di Mai, cui salûts dal sindic Flavio De Antoni e

dal president de Provincie di Udin, Marzio Strassoldo, e cui intervents dal professor de Universitât furlane Marco Rossitti, autôr dal documentari "Michael Parth



Il Flügelaltar di Michael Parth prin dal ristaur

in Carnia", che di chê strade al è stât tornât a proietâ; de storiche dal art Serenella Castri ("Il Flügelaltar di Michael Parth a Povolâr (1541)"); de ristauradore Silvia Vandel Heuvel de dite "Esedra" ("Il ristaur dal altâr: fasis, tecnicis, problems") e di pre' Guido Mizza, plevan di Comeliâns ("La Passio di Sant Florean"). Intant de serade, trê letôrs a an let par furlan l'antighe conte dal martîr dal beât Florean, voltade de "Passio Floreani" dal VIII secul.

“Lis Alps de ete cu ven - de prevision a l'azion”: chest al è il titul de “Setemane alpine” che cuatri fra lis plui grandis organizazions no guvernavis impegnadis pe protezion e pe promozion dal ambient alpin a son daûr a organizâ. L'apontament al è stabilît dai 22 ai 25 di Setembar, in Slovenie, tal paîs turistic di Kranjska Gora. Te organizazion a son ingaia-dis la “Comission internazionâl pe protezion des Alps” (“Cipra”), il “Comitât scientific internazionâl pe ricercje su lis Alps” (“Iscar”), la Rêt di Comuns “Aleance tes Alps” (che in chescj mê e je presiedude dal sindic di Buduee, Antonio Zambon) e la “Rêt des areis alpinis protezudis” (“Alparc”).

Un apontament par confrontâsi sul avignî sustignibil des Alps

## “Setemane alpine” a Kranjska Gora

Fin comun al è chel di tieissi une rêt di colaborazions par prudelâ e inmanea un svilup sustignibil. Ducj i profundiments sientifics a varan une dimension multidisiplinâr e a saran dividûts par moduli. Intant dal prin modul si frontarà la cuistion de gjestion des risorsis naturâls, massime de biodiversitât e des risorsis idrichis, a pet dai mudaments climaticis. Tal secont modul si resonarà sul patrimoni naturâl e culturâl dai paisaços alpins. Tal tierç modul la cuistion frontade e sarà chê dai

aspiets economicis dal turisim e dal svilup regional, tal indoman dal slargjament de “Union europeane”. L'ultim modul al sarà chel dedicât a lis cuistions sociâls e culturâls. I participants a finissaran la setemane cu la possibilitât di sielzi une des 6 escursions tematicis organizadis te region di Kranjska Gora. Informazions sul apontament culturâl si cjatilis te agenzie d'informazion “alpMedia” ([info@alpmedia.net](mailto:info@alpmedia.net) - [www.alpmedia.net](http://www.alpmedia.net)) o ben tal lûc internet: [www.alpweek.org](http://www.alpweek.org).

XXV edizion dal “Sant Simon” di Codroip

## Premi de prose furlane

Cjadalan d'arint, pal concors leterari plui inmenât de prose furlane. Il “Premi Sant Simon” di Codroip, che chest an al fâs 25 edizions, al torne mudant un tic la sô impostazion. Dongje de sezion tradizional riservade par romançs, contis lungjis e ricolts di contis, si scee une sezion pai radiodrams.

Lis miôr oparis dai doi gjenars leteraris a vegnaràn onoradis cuntun prin premi di mil e 250 euros, sometût de Ministrazion comunâl di Codroip ch'e organize il premi de fondazion incâ.

«I tescj – al note il regolamento – a an di jessi ineditis, datiloscrits, luncs no di mancûl di 70 cartelis cun 30 riis par 60 batudis pe “Sezion di narative”, impen che par chê dedicade ai radiodrams si varà di presentâ un test, adatât par podê jessi daurman trasmetût par radio, cuntune durade massime di 30 minûts».

La consegne des voris e je stabilide dentri dai 11 di Setembar dal 2004, li de Biblioteche civiche di Codroip (in vie XXIX di Otubar).

Il mert salacôr plui grant de manifestazion codroipine al è stât chel di vè garantide la publicazion de plui part des oparis premiadis.

Sichè, in zornade di vuê, si à une vere biblioteche di prose “made in Codroip”, cu lis “firmis” plui

innomenadis de leteradure furlane contemporanee (Beline, Giacomini, Di Suald, Balzan, Colussi, Pillinini, Turello...). Une egerce di chês oparis, cuntun diplui, a dan dongje ançe une singulâr “Biblioteche eletroniche”.

Tal lûc internet dal mensil furlanist “la Patrie dal

Friûl” – [www.friul.net](http://www.friul.net) – e je a disposizion une sezion di pueste indulâ ch'a puedin jessi discjamâts in formât eletronic un biel scjap dai libris publicâts dal Comun di Codroip. Par informazions si à di contatâ il bibliotecari Giorgio De Tina (0432 908198 - [bibcod@qnet.it](mailto:bibcod@qnet.it)).

A scuele di sloven su la marine di Portorose

## “Tukaj slovenski mediterani”

«Pront, achi al è il Mediterani sloven»: cusì al sune il sproc sielzût de Universitât dal Litorâl par popularizâ i siei cors di lenghe slovene, in program dai 16 ai 28 di Avost a Portoroz/Portorose. La propueste culturâl, curade dal “Centri di ricercje sientifiche” di Cjaodistrie, e je rivade a la XI edizion.

Ducj i dîs, par 4 oris in di, a vegnaràn organizadis lis lezions di sloven. I participants a saran dividûts daûr dal grât di competence lenghistiche (principiants, cors miezans e cors avanzâts) e a varan la possibilitât di profundî lis lôr cognossincis ançe in forme individuâl.

I grops no varan plui di 12 components e ducj i arlêfs a varan di vè finît 15 agns.

Dongje des lezions de buinore, a saran organizâts cors pomeridians cun cognivis e laboratoris dedicâts a la culture slovene (bal e musiche populâr, leteradure, teatri, cine...) e apontaments pes seradis (cu la partecipazion a manifestazions culturâls e incuintris cun personalitâts de culture slovene). Il program ricreatif al previôt l'organizazion di 2 escursions (a Lubiane e in barce tes vilis marinis de Slovenie) e il timp pal sport e pal turisim (nade, vele, windsurf, tennis...).

I arlêfs a podaran sielzi fra lis Cjasis pai students “Portorose” e “Korotan” par vè tet e jet. L'iniziativa e je popularizade tal lûc internet: [www.zrs-kp.si](http://www.zrs-kp.si) ([mailto:vesna.mikolic@zrs-kp.si](mailto:mailto:vesna.mikolic@zrs-kp.si)).

Lis missions dal president Daniele Sipione

## Verifiche e programazion

Tierce mission di verifiche e di programazion dal 2004 pal president de associazion “I nostri amici lebbrosi”, Daniele Sipione. Dai 18 ai 26 di Mai al è lât tal Sudan, dulà che la clape furlane, che dal 1968 «e lote cuintri de lebre e cuintri di dutis lis lebris», e colabore sore il dut cui missionaris combonians e cul furlan pre' Luigi Cignolini di Codroip. Tal Paîs African, marturizât di une lungje vuere justificade cun motivazions religjose, “I nostri amici lebbrosi” a an realizât oparis di promozion umane e di solidaritât par 18 mil euros.

Tai mès stâts, Daniele Sipione al à visitât par doi viaçs l'Indie, prime la part meridional, cul stât dal Andhra Pradesh e cul in-

cuintri cu la muinie di Cjarpât di Dignan Amelia Cimolino, po i stâts dal Nort, West Bengala, Sikkim e Meghalaya. Compagnât dal plevan di Maiâs, di Colze e di Fressis, pre' Primo Degano, ur à consegnât jutoris ai mis-



Daniele Sipione cun Sante Taresis di Calcutte

sionaris pre' Luigi Gobetti di Tarcint, Genoveffa Battigelli, muinie di Muinans, e a la comunitât di muinins de Provencede dal sant furlan Luîs Scrosoppi, ch'a lavorin pe promozion des feminis a Barackpore.

I viaçs dal dotôr Sipione a coventin prin di dut par verificâ che ogni contribuzion partide dal Friûl e sedi destinade pal so fin e che ogni realizazion programade e rivi insom cence strassariis e po par progetâ intervents gnûfs di autosvilup, dulà che lis comunitâts locals a sedin ingaiadis cun responsabilitât plene.

I uficis operatîfs de clape “I nostri amici lebbrosi” a son logâts a Udin, in borc di Posciel 73 (tel. 0432 508309 - fax 0432 292238 - [ccp.14148332](mailto:ccp.14148332)).

# Speciale acciaio

Concluso con successo il "Danieli Technology Forum"

## Benedetti, ci attendono almeno quattro anni di forte crescita



Bertossi e Benedetti con alcuni top-manager

**L'**illusione che la new economy esaurisse gli spazi per l'industria tradizionale, già pesantemente compromessa con il crollo delle Borse, si è dissolta con la "crisi" mondiale dell'acciaio, impropriamente definita negativamente in quanto l'aumento del consumo ha sì gonfiato i costi delle materie prime e a caduta dell'intera filiera, ma ha contestualmente incrementato i portafogli ordini delle aziende siderurgiche e impiantistiche, anche in Friuli.

Il consumo mondiale dell'acciaio è destinato a crescere nei prossimi due-quattro anni, lasciandosi definitivamente alle spalle un periodo iniziato nel 2000 di forte stagnazione, e questa inversione del mercato sta favorendo nuovi investimenti. Le previsioni indicano un incremento del mercato dagli attuali 800-850 milioni di tonnellate annue a 1.050-1.110 milioni. Il fabbisogno

della sola Cina ammonta a 300 milioni l'anno, che non risulta coperto dalla produzione interna, ancora deficitaria in particolare nel comparto degli acciai speciali. L'Europa, invece, conserva il proprio fabbisogno di 120 milioni, mentre gli Usa consolidano una quota di 110 milioni. Per la Russia, invece, il consumo di acciaio ammonta a 65 milioni l'anno.

Proprio il Friuli è diventato palcoscenico mondiale per discutere del presente e del futuro dell'acciaio, in occasione del terzo Convegno internazionale di siderurgia "Danieli Technology Forum" che ha attirato per due giorni (17 e 18 maggio) tra Udine e Buttrio 360 top manager delle maggiori aziende di portata internazionale.

"Nel 2000 abbiamo attraversato un momento difficile - ha commentato a conclusione del Forum il presidente di Danieli, Gianpietro Benedetti -, la domanda era ferma, i prez-

zi di vendita bassi anche a causa di generali strategie di mercato che consistevano principalmente nell'aumentare la produzione per ridurre i costi fissi. La Russia esportava a qualsiasi prezzo, il mercato americano era in stallo così come il Far East. La tendenza era di produrre molto, senza una reale domanda di mercato, con l'ovvio risultato di prezzi molto bassi.

Fortunatamente, oggi lo scenario è cambiato. Paesi importanti come Cina, Russia e Brasile stanno modificando la propria struttura sociale e gli stili di vita, e stanno cominciando a produrre in maniera efficiente, a promuovere le esportazioni e a risollevarne il proprio Pil, con il conseguente incremento generale dei consumi e, di conseguenza, di produzione dell'acciaio. Inoltre, un contributo a tale fenomeno giunge anche dalle economie degli Stati Uniti e del Far East che stanno mostrando una buona ripresa.

Il consumo di acciaio da parte della Cina sta sostenendo la domanda mondiale e quindi le esportazioni e i prezzi, con grande soddisfazione delle industrie produttrici.

Con il perdurare di questo momento positivo, anche se gli attuali livelli di prezzo non potranno essere mantenuti a lungo - ha aggiunto Benedetti -, da un lato le aziende siderurgiche riprenderanno a investire, non tanto per aumentare la produzione, quanto per razionalizzare gli impianti esistenti nei Paesi industrializzati. Mentre, dall'altro, ci sarà una migrazione della produzione di acciaio in Paesi dove l'energia e i minerali sono disponibili a costi competitivi, e quindi i gruppi industriali opereranno investimenti per ammodernare impianti esistenti o per costruirne di nuovi. Il momento positivo potrà essere anche sostenuto da una ripresa economica europea nella seconda metà del 2005 o inizio 2006 che dovrebbe aggiungersi a quelle già in corso negli Stati Uniti, nel Far East, in Brasile e in Russia".

In tale contesto la Danieli potrà raccogliere i frutti dei grossi investimenti in ricerca e sviluppo (150 milioni di euro negli ultimi cinque anni), che la pongono tra i produttori di impianti più apprezzati al mondo.

Infatti, l'andamento positivo del mercato dei prodotti siderurgici condiziona quello dell'impiantistica e la stagnazione della domanda di impianti si è progressivamente attenuata nell'anno con un incremento soprattutto in quei Paesi dove la crescita è risultata più consistente.

La progressiva normalizzazione politica mondiale ha portato, inoltre, a una ripresa della domanda anche nel Middle East, soprattutto per la fornitura

di nuovi impianti per prodotti piani e acciaierie.

L'incremento sensibile del prezzo del rottame e la difficoltà di approvvigionamento, a fronte della forte richiesta dalla Cina, stanno portando i gruppi siderurgici a investire in aree dove le materie prime sono più facilmente reperibili sia per quantità sia per economicità di sfruttamento e trasformazione.

Tali fattori hanno consentito al Gruppo Danieli di acquisire nel periodo un volume di ordini superiore a quello previsto a budget, per impianti con tecnologia ampiamente comprovata e con buoni margini di redditività, con un in-

gente volume di trattative in corso che si perfezioneranno nei prossimi mesi. Il portafoglio ordini del Gruppo Danieli ammonta al 31 dicembre 2003 a 1.150 milioni di euro (di cui 1.044 milioni per la capogruppo), con prospettive di crescita.

L'attività di ricerca e sviluppo rimane alla base della strategia aziendale tradizionalmente rivolta a guadagnare e mantenere la leadership tecnologica con prodotti e soluzioni tecniche volti al soddisfacimento delle esigenze dei clienti. Nel solo ultimo semestre, le risorse investite in R&S ammontano a 4,8 milioni euro.



La sede della Danieli e sopra un particolare dell'Abs



## Gli eventi culturali del forum

**Q**uello tra industria e cultura non è affatto un matrimonio anomalo, perché entrambe vivono di passione, inventiva e talento. Così, il programma Danieli Technology Forum 2004 ha voluto offrire anche due appuntamenti di alto livello culturale. Il primo, dedicato all'intera comunità friulana, è stato il Concerto di musica sacra eseguito in un gremio Duomo di Udine dal

Coro formato dal "Conservatorio dell'Accademia dell'Arte di Stato e dall'Istituto Schnittke di Mosca".

Il secondo appuntamento, riservato invece agli ospiti del Forum e al mondo economico e istituzionale friulano, si è svolto al teatro "Giovanni da Udine" con il concerto della prestigiosa formazione sinfonica russa "Philharmonia of Russia" e del Coro del "Conservatorio dell'Accademia del-

l'Arte di Stato e dall'Istituto Schnittke di Mosca" sotto la direzione del Maestro Constantine Orbelian. Durante questo applauditissimo concerto ha suonato anche l'antico violino Stradivari "Empress of Russia" del 1708, giunto in Friuli per l'occasione, che nelle mani del ventiduenne armeno Gaik Kazazyan ha vibrato nel teatro cittadino le coinvolgenti note di Tchaikovsky.

# Speciale acciaio

Gli edili di Assindustria e dell'Api denunciano difficoltà

## Ma edilizia e meccanica patiscono il "caro ferro"

**L'**aumento vertiginoso e improvviso del prezzo del ferro rischiava di mettere in grossa difficoltà il settore delle costruzioni; un Decreto del Governo attenuerà le conseguenze economiche che sono ricadute sulle imprese". Lo afferma il presidente del gruppo edili dell'associazione Piccole e Medie Industrie di Udine (Api) Ferrante Pitta. Il Consiglio dei Ministri sta per varare il decreto legge finalizzato a introdurre un sistema di revisione dei prezzi contrattuali relativi ai prodotti siderurgici destinati alle costruzioni. "Si tratta di un decreto - chiarisce Pitta -, limitato ai soli lavori pubblici, che sembra recepire le principali osservazioni provenienti dalla nostra associazione, soprattutto in merito alla disponibilità finanziaria utilizzabile per ripristinare l'equilibrio economico dell'appalto".

Oltre alle somme a disposizione degli enti appaltanti per imprevisti, l'indennità verrebbe poi a es-

sere alimentata pure da eventuali economie derivanti dal minor prezzo di aggiudicazione, anche in merito ad altri interventi di competenza dei soggetti aggiudicatori. Qualora tali somme fossero comunque inadeguate, si provvederebbe con il ricorso a un apposito fondo, costituito al ministero delle Attività produttive, al quale potrebbero accedere le stazioni appaltanti. "Lo stesso ministero delle Attività produttive - prosegue Pitta -, di concerto con il ministero delle Infrastrutture, dovrà



individuare i prodotti siderurgici sui quali sarà applicata l'indennità e determinato l'ammontare del maggior prezzo medio unitario per i primi bimestri del 2004".

"Ma questa situazione - chiarisce Pitta - si verificherà anche su altri materiali che hanno largo uso in edilizia, come per esempio il cemento, che da fine maggio subirà un consistente aumento". A far impennare i prezzi sarebbero soprattutto l'aumento dei combustibili per cuocere il cemento, in particolare del carbone, ma anche dell'energia elettrica e dei trasporti. "Occorrono quindi - prosegue Pitta - iniziative a sostegno dei numerosi comparti produttivi, in particolare di quello delle costruzioni che, soprattutto nel campo delle opere pubbliche, sta subendo una grave compressione delle proprie risorse economiche".

Gli appalti aggiudicati con le quotazioni dei materiali precedenti agli inaspettati aumenti, riferisce



Giuliano Vidoni

lo stesso presidente del gruppo edili dell'Api, ammontano a centinaia di milioni di euro e la situazione creerà crisi soprattutto nelle imprese di piccole e medie dimensioni che hanno ristretti margini di utili in tali attività.

La normativa di settore, infatti, sembra aver superato il meccanismo della revisione prezzi introducendo il cosiddetto prezzo chiuso che vincola la possibilità di adeguare le condizioni dei contratti in essere al solo verificarsi di mutamenti al tasso di inflazione.

"Gli aumenti che si determineranno saranno sen-

sibilmente superiori al saggio di inflazione programmato - conclude Pitta -, portando un forte squilibrio fra i costi delle materie prime alle quali le imprese devono far fronte e il corrispettivo pattuito al momento dell'aggiudicazione dell'appalto. Per far fronte a questa situazione è opportuno reintrodurre la revisione prezzi automatica nel momento in cui si verifichino aumenti consistenti dei materiali".

Nessuna buona novità nemmeno dall'Assindustria che lamenta nel settore delle infrastrutture rinca-

ri causati da quello del ferro che oscillano tra il 3% e il 14%; nell'edilizia invece si parlerebbe di una percentuale del 6% circa. A confermare il dato è Giuliano Vidoni, capogruppo dei costruttori edili, che non nasconde "la preoccupazione per un fenomeno che presto scatenerà conseguenze anche su altri settori". "Ad aumentare - continua Vidoni - saranno anche l'acciaio e il cemento, e come se non bastasse, ora come ora nessuno si azzarda a firmare contratti a lunga scadenza. È tutto precario".

### Le principali industrie dell'acciaio

Danieli & C spa (Buttrio)  
Ferriere Nord Spa (Osoppo)  
Acciaiera Bertoli Safau spa (Pozzuolo del Friuli)  
Weissenfels spa (Fusine) costruzione catene  
Acciaiera Fonderia Cividale spa (Cividale)  
Siat spa (Osoppo) - trafilatura a freddo  
Trametal spa (San Giorgio di Nogaro)  
Siat

Bortolussi, Zanon, Specogna e Tassotti evidenziano problemi di approvvigionamento

## Difficoltà anche per il settore artigianale

**S**i sono ormai stabilizzati i prezzi del ferro per l'edilizia e per il settore metalmeccanico, ma non danno alcun cenno a tornare ai livelli pre-boom. "Non credo proprio - afferma Barbara Zanon, imprenditrice a San Giorgio di Nogaro nel settore metalmeccanico - che riusciremo a tornare indietro. E questo neanche in presenza del rallentamento della domanda, che evidenzia che la crisi sta perdurando. Le lamiere, per esempio, erano aumentate del 40% e li sono rimaste. E' invece vero che la corsa al rialzo pare or-

mai conclusa". Lo stesso vale per i materiali ferrosi per l'edilizia come evidenzia Adrea Specogna, imprenditore associato all'Uapi. "Qualche rallentamento dei prezzi di alcuni prodotti - spiega - noi la riscontriamo, per alcuni anche una minima flessione, ma siamo lontani a un loro ridimensionamento. Gli aumenti del boom, anche del 100% per alcuni articoli, ce li teniamo". Ma quanto durerà questa stabilità?

Un'analisi del perché di questi aumenti la fa il capo categoria provinciale del settore ferro metalli



Nereo Tassotti

dell'Uapi, Guerrino Bortolussi. Bortolussi cita una ricerca condotta dall'Università di Udine secondo la quale nel 2002 la Cina ha prodotto il 20,1% dell'acciaio mondiale, pari a

181.600.000 di tonnellate (contro il 17% dell'Ue), ma la richiesta è stata ancora più forte: un 25,8% di più pari ad ulteriori 61 milioni di tonnellate, quantità che viene ovviamente acquistata sui mercati nazionali.

Questa richiesta ha provocato un aumento incontrollato del prezzo mondiale dell'acciaio sia sotto forma di profilati sia sotto forma di rottame.

Secondo Bortolussi questo non sarà un andamento che sarà limitato nel tempo e perciò - dice Bortolussi - "occorre che i Governi trovino un sistema

per arginare questo fenomeno che pesa in modo particolare su artigianato e piccola impresa, settore che, fornendo spesso semilavorati a grandi gruppi come la Fincantieri, si trova stretto nella tanaglia di una crescita della materia prima da una parte e da prezzi stabiliti mesi prima in contratto dall'altra".

I prezzi alti del ferro preoccupano anche gli edili soprattutto se si considera una possibile ripresa della corsa al rialzo. Se ne fa interprete Nereo Tassotti, capocategoria dell'Uapi. "Le imprese edili - spiega Tassotti - non so-

no in grado di presentare preventivi ed offerte ai committenti, sia privati sia pubblici, ragionevolmente durevoli nel tempo, considerate le continue fluttuazioni del prezzo dei materiali ferrosi che, da settembre 2003 ad aprile 2004, ha fatto registrare un rialzo medio di oltre il 30%.

Ed anche se - conclude Tassotti - il Governo ha varato un provvedimento che consente di rivedere i prezzi nella gare di appalto pubbliche (ma con certi limiti), per tutte le altre situazioni le imprese edili sono scoperte ed occorre provvedere".



# Speciale formazione

Il presidente Da Pozzo: "Un forte impegno della Camera di commercio"

## Corsi dell'Azienda speciale in autunno nell'Alto Friuli

di Rosalba Tello

Partiranno quest'autunno i corsi FSE messi a punto dall'Azienda speciale Ricerca & Formazione della Camera di commercio di Udine per gli utenti dell'Alto Friuli. Le lezioni si terranno nelle sedi di Tolmezzo (Ascom), Tarvisio (I. Bachmann), Gemona (Isis R. da Ronco) in orari serali: dalle 19.30 alle 22.30 quelle di informatica (uno di base di 80 ore e uno di preparazione agli esami per l'ottenimento del patentino europeo Ecdl di 120 ore), dalle 20 alle 22 quelle di Lingua inglese - livello base (80 ore), Controllo di gestione e lettura di bilancio (80 ore), Contabilità in azienda (80 ore), Marketing per il punto vendita (80 ore), Marketing per la PMI (80 ore), Gestione ri-

orse umane (80 ore). I contenuti degli 8 corsi - organizzati coi partner Ascom, Artigiani, Coldiretti, Api, Assindustria e destinati ad occupati e non occupati dai 18 ai 65 anni - toccano tutte le competenze di base necessarie sia ai giovani alla ricerca di lavoro, sia agli occupati che hanno l'esigenza di aggiornarsi ed acquisire nuove conoscenze; a fine corso - la frequenza è gratuita - si riceve un attestato di frequenza Fse.

Un significativo ampliamento dell'offerta formativa per la popolazione della Carnia, Tolmezzo e Val Canale, che permetterà "una formazione più consona alle specificità del territorio - commenta il presidente dell'Azienda speciale Giovanni Da Poz-

zo - in realtà periferiche non coperte: è impensabile, infatti, soddisfare una zona così ampia focalizzando Udine come centro di riferimento".

A maggior ragione, per contrastare il momento critico che la montagna sta vivendo, "è necessario puntare al concetto di innovazione esteso alla formazione". Già nell'anno formativo 2003 l'Azienda speciale ha attivato in totale 85 corsi, raddoppiando rispetto al 2002 le ore di lezione e il numero di allievi. Un risultato estremamente positivo che si riflette sui dati di bilancio (il volume dei ricavi dello scorso anno è aumentato del 45%), a conferma che "le ingenti risorse investite nello stabile di viale Palmanova (ex immobile Irfop) - spiega



Il presidente Da Pozzo

Da Pozzo - e nell'apertura di sedi operative periferiche hanno dato buoni frutti". Un settore strategico, quello della formazione, sottolinea ancora Da Pozzo, "sempre più legato e vicino al mondo dell'impresa, con cui noi dell'Azienda intratteniamo uno stretto dialogo attraverso le asso-

ciazioni di categoria, tutte rappresentate nel Cda". L'acquisizione della sede didattica di Viale Palmanova, assieme all'affidabilità dimostrata dalla struttura interna sia nella progettazione che nella gestione delle attività formative, ha permesso all'Azienda speciale della Camera di commercio di ottenere dalla Regione la qualifica di Ente accreditato, mentre è in dirittura d'arrivo il prestigioso riconoscimento della certificazione.

Formazione significa però anche ricerca: nel corso del 2003 l'Azienda ha seguito iniziative per le imprese del Distretto della Sedia allo scopo di contribuire a una crescita qualitativa basata sullo sviluppo tecnologico sia di prodotto che di processo.

La ricerca, condotta attraverso interviste strutturate svolte presso 120 aziende del settore, si proponeva tra l'altro la formazione di nuove figure professionali per le imprese dello stesso Distretto. L'Azienda R&F ha inoltre offerto servizi di consulenza e assistenza, colloqui di orientamento, attività di counseling, bilancio delle competenze; oltre ai corsi di formazione rivolti al mondo femminile, a neolaureati e ad imprese, lo scorso anno sono state attivate dalla struttura della Camera di Commercio presso aziende e studi professionali 29 work experiences, percorsi individuali erogati per giovani scolari non ancora in possesso delle abilità richieste dal mondo del lavoro.

**Titolo corso: eccl-preparazione ai livelli 1-7**

Tipologia corso: Fse; area: Alto Friuli; partner: Ascom - artigiani - Coldiretti - Api - Assindustria. **Obiettivo:** Il corso sviluppa le competenze necessarie al superamento degli esami, dei sette livelli previsti, del patentino europeo Ecdl (European Computer Driving License). L'Ecdl è un certificato riconosciuto a livello internazionale che attesta che chi lo possiede ha l'insieme minimo delle abilità necessarie per poter operare col Pc, in modo autonomo o in rete, in qualsiasi ambito lavorativo. L'Ecdl è sostenuto dalla Comunità Europea che lo ha inserito tra i progetti comunitari diretti a realizzare la Società dell'Informazione e garantisce a livello internazionale dal Council of European Professional Informatic Societies. Il ministero della Pubblica Istruzione e il Ministero del Lavoro hanno ufficialmente riconosciuto il ruolo dell'Ecdl, adottandolo come standard per l'alfabetizzazione informatica dei dipendenti della Pubblica Amministrazione. **Destinatari:** occupati e non occupati di età superiore ai 18 anni ed inferiore ai 65 anni non compiuti al momento della selezione. **Numero partecipanti:** 14 corsisti; **durata:** 20 ore. **Data di avvio:** autunno 2004 + B2. **Orario:** lunedì e mercoledì dalle 19.30 alle 22.30; il martedì e giovedì dalle 9.30 alle 22.30. **Sedi corso:** Ascom, via Carnia Libera 1944, 5, Tolmezzo; I. Bachmann, via Vittorio Veneto, 54, Tarvisio; Isis R. da Ronco, via Battifer-

## Ecco il programma

ro, 7, Gemona del Friuli. Eventuali variazioni verranno tempestivamente comunicate agli interessati. **Attestato:** di frequenza Fse (Fondo Sociale Europeo). **Costo:** gratuito.

**Titolo corso: informatica di base**

Tipologia corso: fse; Area: Alto Friuli; partner: Ascom - artigiani - Coldiretti - Api - Assindustria. **Obiettivo:** il corso sviluppa le conoscenze per l'alfabetizzazione informatica e di internet al fine di incrementare le capacità dei partecipanti nell'area informatica. Il corso rende autosufficiente l'allievo nella gestione di internet e del pacchetto Office Microsoft: word, excel. **Destinatari:** occupati e non occupati di età superiore ai 18 anni ed inferiore ai 65 anni non compiuti al momento della selezione. **Numero partecipanti:** 14 corsisti. **Durata:** 80 ore. **Data di avvio:** autunno 2004 + B2. **Orario:** lunedì e mercoledì dalle 19.30 alle 22.30; martedì e giovedì dalle 19.30 alle 22.30. **Sedi corso:** Ascom, via Carnia Libera 1944, 5, Tolmezzo; I. Bachmann, via Vittorio Veneto, 54, Tarvisio; Isis R. da Ronco, via Battifer-

ro, 7, Gemona del Friuli. Eventuali variazioni verranno tempestivamente comunicate agli interessati. **Attestato:** di frequenza Fse (Fondo Sociale Europeo). **Costo:** gratuito.

**Titolo corso: lingua inglese - livello base a1**

Tipologia corso: Fse; area: Alto Friuli; partner: Ascom - artigiani - Coldiretti - Api - Assindustria. **Obiettivo:** il corso intende fornire ai partecipanti gli strumenti per comunicare correttamente nella lingua inglese a livello elementare. Il corso è in linea con quanto stabilito dal "Portfolio Europeo delle Lingue" e con il "Quadro Comune Europeo di Riferimento" messo a punto dal Consiglio d'Europa. Al termine del percorso formativo l'allievo sarà in grado di: comprendere e utilizzare espressioni familiari di uso quotidiano e formule molto comuni per soddisfare bisogni di tipo concreto. Presentare se stesso/a e altri ed sarà in grado di porre domande su dati personali e rispondere a domande analoghe (il luogo dove abita, le persone che conosce, le cose che possiede). Interagire in modo semplice purché l'interlocutore parli lentamente e chiaramente e sia disposto a collaborare. **Destinatari:**

occupati e non occupati di età superiore ai 18 anni ed inferiore ai 65 anni non compiuti al momento della selezione. **Numero partecipanti:** 14 corsisti. **Durata:** 80 ore; **data di avvio:** autunno 2004 + B2. **Orario:** lunedì e mercoledì dalle 20 alle 22; martedì e giovedì dalle 20 alle 22. **Sedi corso:** Confartigianato, via della Cooperativa, 10 b, Tolmezzo; I. Bachmann, via Vittorio Veneto, 54, Tarvisio; Ascom, via di Prampero, 5, Gemona del Friuli. Eventuali variazioni verranno tempestivamente comunicate agli interessati. **Attestato:** di frequenza Fse (Fondo Sociale Europeo). **Costo:** gratuito.

**Titolo corso: la contabilità in azienda**

Tipologia corso: fse; area: Alto Friuli; partner: Ascom - Coldiretti - Api - Assindustria. **Obiettivo:** il corso è rivolto a persone che non hanno una specifica preparazione in ambito amministrativo e contabile, allo scopo di far apprendere le conoscenze di base necessarie per registrare le principali operazioni derivanti dalla gestione ordinaria d'azienda con il metodo della partita doppia. Verranno trasmesse le competenze necessarie per la tenuta delle registrazioni di incassi e pagamenti e la contabilizzazione dei movimenti di cassa. **Destinatari:** occupati e non occupati di età superiore ai 18 anni ed inferiore ai 65 anni non compiuti al momento della selezione. **Numero parteci-**

**panti:** 14 corsisti. **Durata:** 80 ore. **Data di avvio:** autunno 2004 + B2; **orario:** lunedì e mercoledì dalle 20 alle 22; martedì e giovedì dalle 20 alle 22. **Sedi corso:** Confartigianato, via della Cooperativa, 10 b, Tolmezzo; I. Bachmann, via Vittorio Veneto, 54, Tarvisio; Ascom, via di Prampero, 5, Gemona del Friuli. Eventuali variazioni verranno tempestivamente comunicate agli interessati. **Attestato:** di frequenza Fse (Fondo Sociale Europeo). **Costo:** gratuito.

**Titolo corso: la contabilità in azienda**

tipologia corso: fse; Area: Alto Friuli; partner: Ascom - Coldiretti - Api - Assindustria. **Obiettivo:** il corso è rivolto a persone che non hanno una specifica preparazione in ambito amministrativo e contabile, allo scopo di far apprendere le conoscenze di base necessarie per registrare le principali operazioni derivanti dalla gestione ordinaria d'azienda con il metodo della partita doppia. Verranno trasmesse le competenze necessarie per la tenuta delle registrazioni di incassi e pagamenti e la contabilizzazione dei movimenti di cassa. **Destinatari:** occupati e non occupati di età superiore ai 18 anni ed inferiore ai 65 anni non compiuti al momento della selezione. **Numero partecipanti:** 14 corsisti. **Durata:** 80 ore. **Data di avvio:** autunno 2004 + B2. **Orario:** lunedì e mercoledì dalle 20 alle 22; martedì e giovedì dalle 20 alle 22. **Sedi corso:** Confartigianato, via della Cooperativa, 10 b, Tolmezzo; I. Bachmann, via Vittorio Veneto, 54, Tarvisio; Ascom, via di Prampero, 5, Gemona del Friuli. Eventuali variazioni verranno tempestivamente comunicate agli interessati. **Attestato:** di frequenza Fse (Fondo Sociale Europeo). **Costo:** gratuito.

**Titolo corso: gestione risorse umane**

tipologia corso: fse; area: Alto Friuli; partner: Ascom - artigiani - Coldiretti - Api - Assindustria. **Obiettivo:** il corso sviluppa le conoscenze e le competenze professionali necessarie per gestire con efficacia le politiche aziendali delle risorse umane, le conoscenze delle normative sindacali come fattore strategico per il successo dell'impresa. **Destinatari:** occupati e non occupati di età superiore ai 18 anni ed inferiore ai 65 anni non compiuti al momento della selezione. **Numero partecipanti:** 14 corsisti. **Durata:** 80 ore. **Data di avvio:** autunno 2004 + B2. **Orario:** lunedì e mercoledì dalle 20 alle 22; martedì e giovedì dalle 20 alle 22. **Sedi corso:** Confartigianato, via della Cooperativa, 10 b, Tolmezzo; I. Bachmann, via Vittorio Veneto, 54, Tarvisio; Ascom, via di Prampero, 5, Gemona del Friuli. Eventuali variazioni verranno tempestivamente comunicate agli interessati. **Attestato:** di frequenza Fse (Fondo Sociale Europeo). **Costo:** gratuito.

**A chi rivolgersi:** Azienda speciale Ricerca & Formazione, via Carducci, 20, Tolmezzo (0433 41063 fax 043341062) e-mail: giancarlo.piubello@ud.camcom.it

# Donne imprenditrici

Storia di Lorella Coseano, imprenditrice per vocazione

## Alla guida della Csm di Feletto ha conquistato l'Italia omeopatica

di Raffaella Mestroni



Lorella Coseano

È un concentrato di friulanità, e lo ammette sorridendo. Determinata e tenace, in grado di lavorare oltre 10 ore il giorno riservando il week-end all'aggiornamento professionale, ma anche schiva e riservata, poco incline a parlare dei suoi successi. Prototipo dell'imprenditrice fai da te (da collaboratrice dipendente è diventata socia dell'azienda nata da una costola della casa madre), Lorella Coseano, 44 anni che proprio non si vedono, attualmente è amministratore della Csm Omeopatici Srl, di Feletto, una realtà fra le pochissime in Italia a operare nel campo dell'omeopatia.

Con 400 formule proprie depositate, la Csm fa produrre i suoi preparati in Germania, appoggiandosi a uno dei laboratori più antichi ancora attivi in questo comparto, per poi reimporli e distribuirli attraverso i grossisti e le farmacie. Con sette dipendenti e una squadra di 12 informatori, altamente qualificati ed estremamente motivati, l'azienda friulana, in dieci anni di attività, ha conquistato via via fette di mercato sempre più consistenti soprattutto al Centro e al Sud dell'Italia.

Naturalmente portata all'organizzazione, Lorella Coseano ha sfruttato questa dote fin dall'inizio della sua carriera. "Anche negli anni in cui lavoravo come dipendente - conferma - ho sempre potuto contare su una notevole autonomia. Mi venivano delegate totalmente funzioni e responsabilità fin dall'inizio, e questo senza dubbio ha contribuito a rafforzare la fiducia in me stessa, quella fiducia che mi ha spinto a raccogliere la sfida dell'attività in proprio".

L'opportunità è arrivata negli Anni Novanta. In

quell'epoca, Lorella Coseano lavorava in un Centro di medicina naturale ed è lì che ha conosciuto il dottor Antonio Miclavez, oggi socio della Csm dove segue il settore della ricerca.

Dal mix di competenze medico-scientifiche di Miclavez affiancate alle capacità imprenditoriali di Lorella Coseano è nata la Csm Smeopatici Srl che nell'arco di un decennio si è affermata su tutto il territorio nazionale. Dieci anni impe-

**«E nel tempo libero diventa naturopata»**

gnativi, durante i quali Lorella Coseano si è occupata di tutte le fasi organizzative e amministrative, dalla ricerca e selezione del personale alla gestione degli ordini fino al controllo della distribuzione. Non solo.

Nel "tempo libero", vale a dire dal venerdì sera al lunedì mattina, Lorella diventa anche naturopata: almeno un paio di volte il mese gira l'Italia, tenendo corsi di cromopuntura (utilizzo di luci su punti di agopuntura). "È faticoso dal punto di vista fisico - ammette -, ma molto gratificante, perché mi consente di esprimere al meglio la mia parte creativa e di confrontarmi con realtà diverse che mi offrono continui stimoli per approfondire ulteriormente le diverse problematiche".

Sposata, Lorella Coseano non ha figli. "Probabilmente se avessi dovuto occuparmi dei bambini - commenta - non sarei arrivata fin qui. È difficile, bisogna ammetterlo, conciliare la gestione di una attività in proprio con la famiglia, e in ogni caso o l'una o l'altra viene penalizzata. Per que-

sto, nei limiti del possibile, cerco di agevolare al massimo le ragazze che lavorano qui, perché mi rendo conto delle difficoltà che devono affrontare. Un'azienda, in ogni caso, è una sorta di 'piccola creatura' che richiede molte attenzioni, quasi come un figlio. I problemi ci sono sempre, anche quando l'attività è ormai consolidata, e richiedo tempo, energie e dedizione".

E a proposito di problemi, fra i più "pesanti" da affrontare, Lorella Coseano cita, senza esitazioni, la burocrazia. "Nel nostro settore, in particolare, il carico burocratico è arrivato ormai a un livello insostenibile. Le normative cambiano in continuazione, i nuovi regolamenti sono all'ordine del giorno, il recepimento della legislazione comunitaria complica ulteriormente le cose e il risultato è un aumento dei costi più che significativo".

"In dieci anni - spiega -

abbiamo rielaborato tre volte i dati riguardanti la gestione della campionatura che periodicamente inviamo al Ministero della Sanità. L'ultimo e più recente aggiornamento è stato fatto sulla base di un software fornitoci dal Ministero e questo ha significato che una persona dell'azienda, per un mese, non ha fatto altro che inserire dati. Praticamente abbiamo svolto noi il lavoro che avrebbe dovuto fare il Ministero".

Continuando con gli esempi negativi, che dimostrano come una piccola impresa, di fatto, si trovi ad affrontare i costi di una di maggiori dimensioni, Lorella Coseano cita un decreto emanato il 30 aprile, che fissava al 30 maggio la scadenza per il pagamento di una nuova tassa: "Entro quella data - precisa - abbiamo dovuto versare un importo pari al 5% delle spese sostenute dall'azienda nel 2003 per la pubblicità commerciale, d'immagine e riguardante le campionature. Un onere non da poco per noi, perché si tratta di spese che, nel nostro settore, hanno un'incidenza notevole". Il fatto che la tassa sia stata stabilita per recuperare fondi da destinare alla ricerca scientifica, non rende meno gravoso l'onere, né meno amaro il boccone.

"Nonostante tutto, guardiamo al futuro con ottimismo - prosegue Lorella Coseano - e puntiamo a raggiungere nuovi traguardi. Uno degli obiettivi primari è quello di diventare una 'media azienda', uscendo dalla gestione semifamiliare per assumere le caratteristiche di impresa mag-

**«La burocrazia è il nostro peggior nemico»**

giormente strutturata".

"Ci stiamo guardando in giro - aggiunge - per individuare una qualche realtà simile alla nostra con la quale stabilire collaborazioni. Abbiamo avviato contatti con Francia e Germania, i Paesi più all'avanguardia in questo settore. In Italia, di aziende come la nostra, con formule proprie, che possono produrre e commercializzare, non ce ne sono più di due o tre, e questo, ovviamente, restringe il campo d'azione. La maggior parte delle imprese che operano in questo comparto, in Italia, sono filiali di case madri francesi o imprese che distribuiscono prodotti di diverse case".

Gli impegnativi progetti per il futuro non lasciano molto spazio alla vita privata, anche se oggi, rispetto al passato, Lorella cerca di privilegiare la vita familiare. "Se fino a qualche anno fa sacrificavo senza pensarci troppo week-end su week-end - ammette -, oggi tendo a riprendermi gli spazi. Cerco di ottimizzare al massimo il tempo lavorativo usando i frequenti viaggi per fare il punto della situazione con il dottor Miclavez. Durante i trasferimenti in auto discutiamo, approfondiamo le strategie commerciali, valutiamo i risultati raggiunti e formuliamo nuove ipotesi di lavoro. Al rientro in azienda, ognuno di noi ha il suo 'far-

dello' di compiti da portare a termine".

"Il mio obiettivo personale, a breve termine - confessa -, è di completare la ristrutturazione di una casa in campagna che ho acquistato nei dintorni di Udine. È il mio buon retiro, la mia oasi di tranquillità, immersa nel verde e nel silenzio".

Per quanto riguarda, invece, l'azienda, c'è un altro progetto sul quale Lorella Coseano intende concentrare gli sforzi: far conoscere il marchio aziendale. "Abbiamo appena condotto un'inchiesta, a questo proposito, i cui risultati ci hanno veramente sorpresi. Nel settore dell'omeopatia - chiarisce -, fra i prodotti più conosciuti, ben trenta sono nostri, ma al prodotto di punta non viene associato il nostro marchio".

"Siamo bravi a lavorare, insomma, un po' meno a farci conoscere, tanto per non smentire una caratteristica tipicamente friulana. Ce lo confermano sempre molti dei nostri clienti che ammettono di conoscere pochissimo anche il Friuli Venezia Giulia come regione soprattutto per quanto riguarda il suo sistema produttivo. Quando poi, per motivi di lavoro, entrano in contatto con gli imprenditori friulani, restano molto colpiti dalla nostra caparbietà e dalla nostra tenacia e ci etichettano rapidamente come interlocutori affidabili. Questo mi fa molto piacere e noi della Csm, sono sincera, andiamo orgogliosi di rappresentare il Friuli Venezia Giulia in un campo dove la presenza delle aziende italiane è così ridotta".

Scade il 30 giugno il termine per la presentazione delle domande

## Progetto Imprenderò, disponibili 400.000 euro

Scade il 30 giugno il termine di presentazione delle domande per accedere alle agevolazioni previste nell'ambito del progetto Imprenderò - Programma di cultura e formazione imprenditoriale. Lo stanziamento complessivo ammonta a circa 400.000 euro: si tratta di un contributo in conto capitale, rivolto a imprese a prevalente partecipazione femminile o libere professioniste e lavoratrici autonome con sede in Friuli Venezia Giulia che hanno av-

viato l'attività successivamente al 19 dicembre 2002 o che, non ancora costituite al 30 giugno 2004, assumono l'impegno di avviare l'attività entro il 15 ottobre 2004. Il contributo viene erogato a fronte delle spese per la costituzione e di avvio, per l'acquisizione di servizi di consulenza specialistica, per l'acquisto di beni immateriali e strumentali. In alternativa, il contributo può essere destinato alla capitalizzazione, e in tal caso viene determinato in misura pari

all'importo di capitale sottoscritto e versato in denaro dai soci, con tetto massimo di intervento pari a 15.000 euro.

Le iniziative sono ammesse a contributo in relazione alle caratteristiche intrinseche dell'idea imprenditoriale, alla validità economica, alla ricaduta occupazionale, alla capacità di autofinanziamento del progetto e alle caratteristiche soggettive dei soggetti proponenti sulla base dei criteri di valutazione stabiliti dal bando. Le do-

mande devono essere presentate a Finreco, via Zanone 16 Udine, con raccomandata A.R. oppure consegnate a mano entro le 18 del 30 giugno.

La modulistica può essere scaricata dal sito [www.imprendero.it](http://www.imprendero.it) oppure è disponibile nell'Ufficio Punto Nuova Impresa della Camera di commercio di Udine. Per eventuali informazioni contattare: Punto Nuova Impresa, telefono 0432-273540-539-542 fax 0432-503919, e-mail: [nuovaimpresa@ud.camcom.it](mailto:nuovaimpresa@ud.camcom.it).

La norma è stata pubblicata recentemente sulla Gazzetta Ufficiale

# Il Contratto di franchising finalmente disciplinato

di Fabio Luongo

**T**ra le novità più significative apparse sulla Gazzetta Ufficiale in questi ultimi tempi, c'è anche la pubblicazione della legge 6 maggio 2004, n. 129, recante norme per la disciplina della affiliazione commerciale (G.U. 24-5-2004, n. 120). Trova così finalmente compiuta definizione legislativa il cosiddetto contratto di franchising, un modello negoziale diffusissimo nel mondo della distribuzione commerciale e delle prestazioni di servizi che sino a oggi aveva visto confinata la sua disciplina esclusivamente nell'ambito degli accordi delle parti contraenti. Ciò aveva finito per determinare, talvolta, gravi situazioni di squilibrio dei diritti e degli obblighi derivanti dal rapporto contrattuale, anche a causa della diversa posizione ricoperta dalle parti contraenti nella definizione dell'assetto economico degli interessi, visto che l'affiliante, come contraente forte, era in grado di trarre vantaggio dalla sua

posizione dominante per imporre clausole e condizioni non sempre favorevoli all'affiliato. Pur senza chiamare in causa la legge in materia di contratti del consumatore che per prima ha introdotto il principio di equità e di giustizia sostanziale nello scambio di prestazioni - nel franchising, infatti, non sono identificabili le figure del professionista e del consumatore come definite all'articolo 1469 bis, 2° comma, del codice civile -, la normativa in esame pare comunque improntata ad analoghi principi di equilibrio, mirando a tutelare la posizione dell'affiliato sotto diversi profili.

Ai sensi dell'articolo 1 della legge, l'affiliazione commerciale è il contratto, comunque denominato, fra due soggetti economicamente e giuridicamente indipendenti, in base al quale una parte concede la disponibilità all'altra, verso corrispettivo, di un insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale relativi a marchi,

denominazioni commerciali, insegne, modelli di utilità, disegni, diritti di autore, know-how, brevetti, assistenza o consulenza tecnica e commerciale, inserendo l'affiliato in un sistema costituito da una pluralità di affiliati distribuiti sul territorio, allo scopo di commercializzare determinati beni o servizi. Il contratto dovrà essere redatto per iscritto sotto pena di nullità e dovrà inoltre contenere obbligatoriamente l'espressa regolamentazione degli aspetti maggiormente significativi del rapporto, (ammontare degli investimenti e delle eventuali spese di ingresso che l'affiliato deve sostenere prima dell'inizio dell'attività; modalità di calcolo e di pagamento delle royalties, ed eventuale indicazione di un incasso minimo da realizzare da parte dell'affiliato; ambito dell'eventuale esclusiva territoriale sia in relazione ad altri affiliati sia in relazione a canali e unità di vendita direttamente gestiti dal-

l'affiliante eccetera). Per la costituzione di una rete di affiliazione commerciale, si chiede inoltre che l'affiliante abbia sperimentato sul mercato la propria formula commerciale e che il contratto, ove sia a tempo determinato, sia in grado di garantire all'affiliato una durata minima sufficiente all'ammortamento dell'investimento e comunque non inferiore a tre anni.

È altresì significativa la garanzia fissata all'articolo 4, laddove si impone all'affiliante, almeno trenta giorni prima della sottoscrizione, di consegnare all'aspirante affiliato copia completa del contratto da sottoscrivere, al fine di mettere quest'ultimo nelle condizioni di effettuare ponderate e consapevoli valutazioni in ordine alla convenienza dell'affare proposto. Tale principio di trasparenza, peraltro, si salda con la previsione contenuta nel successivo articolo 6, il quale prescrive che l'affiliante tenga comunque e in qualsiasi

momento, nei confronti dell'aspirante affiliato, un comportamento ispirato a lealtà, correttezza e buona fede, fornendo tempestivamente alla controparte ogni dato e informazione che lo stesso ritenga necessari o utili ai fini della stipulazione del contratto di affiliazione commerciale. L'obbligo di correttezza e buona fede è peraltro reciproco, dal momento che anche l'aspirante affiliato deve fornire tempestivamente e in modo esatto e completo all'affiliante ogni informazione e dato la cui conoscenza risultino necessari od opportuni ai fini della stipulazione del contratto, anche se non espressamente richiesti dall'affiliante.

Da ultimo, merita di essere segnalato l'articolo 9, dove si prevede la possibilità di inserire nell'accordo una clausola che demandi al preventivo tentativo di conciliazione presso la Camera di commercio in cui ha sede l'affiliato la risoluzione delle controversie tra que-

st'ultimo e l'affiliante. La disposizione è coerente con lo spirito complessivo della legge ed è volta ad agevolare l'accesso alla giustizia nei casi in cui è frequente la conflittualità e uno dei contraenti versano in situazione di originaria debolezza contrattuale. Qui però, a differenza di una ipotesi simile, quella contenuta nella normativa in materia di subfornitura (art. 10 L. 192/98), il legislatore ha fatto espressamente richiamo a quel particolare modello di conciliazione introdotto con il decreto legislativo 5/2003 in sede di riforma del processo societario, modello del quel si applicheranno, in quanto compatibili, gli specifici benefici (essenze di carattere fiscale, riservatezza del procedimento, natura di titolo esecutivo dell'accordo eventualmente raggiunto, interruzione dei termini di prescrizione e impedimento della decadenza in pendenza del tentativo di conciliazione).

Le richieste vanno presentate alla Camera di commercio

## Carburanti agricoli, domande entro il 30 giugno

**S**cade al 30 giugno il termine per la presentazione della richiesta di carburanti agevolati per l'agricoltura e della dichiarazione di avvenuto impiego.

Le domande redatte sugli appositi modelli vanno presentate all'Ufficio Agricoltura, sezione carburanti agricoli della Cciaa di Udine.

La richiesta è facoltativa (possono accedere all'agevolazione gli esercenti attività agricola iscritti al Registro delle imprese



### Albo degli imbottiglieri: iscrizione entro il 30 settembre

**S**ulla Gazzetta Ufficiale n. 126 del 31 maggio 2004 è stato pubblicato il Decreto 21 maggio 2004 con il quale il ministero delle Politiche agricole, modificando il precedente decreto, ha istituito l'Albo degli imbottiglieri. Condizione essenziale per procedere all'imbottigliamento di vino risulta quindi l'iscrizione all'albo, da effettuarsi entro il 30 settembre 2004. Per l'iscrizione all'albo, l'impresa imbottigliatrice deve presentare una domanda indirizzata alla Camera di commercio della provincia nella quale ha sede lo stabilimento di imbottigliamento. Si ricorda che per imbottigliamento si intende il condizionamento del prodotto, ai fini commerciali, in recipienti di contenuto non superiore ai 60 litri e per imbottigliatore la persona fisica o giuridica, o l'associazione di persone, che procede o fa procedere per conto proprio all'imbottigliamento.

della Camera di commercio).

È invece obbligatoria, sempre entro il 30 giugno, la presentazione della dichiarazione di avvenuto impiego di oli minerali per l'agricoltura, relativamente ai quantitativi assegnati l'anno precedente; la dichiarazione va presentata da tutti coloro che, titolari del libretto di controllo rilasciato nel 2003, hanno avuto un'assegnazione di carburante agevolato, anche in assenza di prelievi: la sanzione nel caso di inadempienza ammonta a 64,55 euro determinata dall'Ufficio Tecnico di Finanza di Udine.

PARAMETRI PER L'IRRIGAZIONE AI SENSI DELLA DELIBERA REGIONALE N. 4160 DEL 29/12/2003	
QUANTITATIVO DI GASOLIO AGEVOLATO PER ETTARO	Litri
BIETOLA/PATATA	200
CEREALI AUTUNNO-VERNINI	96
COCOMERO/LATTUGA e INSALATE/PEPERONE/ORTI GENERICI	450
ERBAI	66
FAGIOLINO/PISELLO/SPINACIO/CIPOLLA	132
MAIS GRAN./MAIS FOR./SOIA/GIRASOLE/COLZA/PISELLO PROTEICO	150
PIOPO/COLTURE ARBOREE DA LEGNO/VIVAIO	192
PRATI AVVICENDATI/PERMANENTI	132
TABACCO/POMODORO DA INDUSTRIA	450
VIGNETO/FRUTTETO/OLIVO	200
FAGIOLINO I RACCOLTO/PISELLO/SPINACIO/CIPOLLA	132
FAGIOLINO II RACCOLTO/PISELLO	287
MAIS II RACCOLTO/SOIA II/RAPA II/ERBAIO II	88
ASPARAGO	200

### Al via le assegnazioni per interventi d'irrigazione

Sono a disposizione alla Camera di commercio i nuovi modelli per la richiesta supplementare di gasolio agricolo agevolato per il

funzionamento degli impianti di irrigazione.

Gli agricoltori che necessitano dei quantitativi previsti, calcolati sulla base dei parametri determinati dal ministero delle Politiche agricole e dalla

Regione Fvg (si veda la tabella), devono presentarsi dotati del libretto di controllo debitamente compilato, una volta esaurito il quantitativo assegnato in sede di richiesta principale.

# Internazionalizzazione

Completata la fase dedicata all'informazione, il Progetto Cina entra nella fase operativa

## Oltre cento le aziende del Fvg pronte a fare business in Cina

Completata quasi del tutto la fase dedicata all'informazione, il "Progetto Cina", gestito dalle Camere di commercio di Udine e di Pordenone, è entrato nella fase operativa. Sono state più numerose del previsto le aziende del Friuli Venezia Giulia che, interessate ad affrontare il mercato cinese (una realtà dove almeno 150 milioni di consumatori dispongono ormai di una capacità di spesa paragonabile alle media europee), hanno partecipato ai seminari informativi e incontrato gli esperti e i tecnici messi a disposizione dagli enti camerali e dall'Ice di Trieste per illustrare nei dettagli le specificità dei singoli settori produttivi, della legislazione cinese, degli usi e



Imprenditori e autorità a Villa Manin

delle abitudini di un popolo la cui cultura è profondamente diversa dalla nostra.

Provenienti soprattutto

dal settore del mobile e delle sedie, della subfornitura e dei servizi, ma anche da quello vitivinicolo, oltre 100

aziende della regione han-

no verificato la fattibilità dei loro progetti e la correttezza delle loro strategie commerciali. Da questo gruppo iniziale saranno selezionate le 30-40 imprese che parteciperanno alla missione in Cina in programma per la fine dell'anno. Al lavoro di informazione e selezione portato avanti dallo staff che si occupa del progetto si è affiancato un accurato monitoraggio del mercato cinese, effettuato dall'Ice di Pechino che, sulla base delle indicazioni e delle richieste ricevute dal Friuli Venezia Giulia, sta cercando di individuare gli eventuali partner per future collaborazioni.

"Siamo rimasti favorevolmente colpiti dalle modalità di approccio utilizzate dalle imprese del Friuli Ve-

nezia Giulia - commenta Patrizia Tambosso, la consulente che si occupa di valutare i singoli progetti - e dall'entusiasmo dimostrato dagli imprenditori che, pur consapevoli di trovarsi di fronte a un mercato difficile, ritengono indispensabile conoscerlo meglio, perché lo giudicano strategico per il futuro". Più complicato, ammette Tambosso, riuscire a dar vita a progetti collettivi, frutto della collaborazione fra più imprenditori. "Eppure questa è senza dubbio una delle strategie vincenti da seguire - afferma -, anche se richiede una eccellente organizzazione già qui in Italia, alla quale deve poi seguire la stesura di un accurato business plan".

Sollecita soprattutto le piccole imprese a scegliere

questa strada Patrizia Tambosso, ricordando che "il progetto ci consente di mettere a loro disposizione, come consulenti, professionisti qualificati e di elevato livello. È un'occasione importante, anche perché può rappresentare veramente il primo passo verso l'internazionalizzazione dell'impresa".

Gli imprenditori "indecisi", dunque, hanno ancora qualche giorno di tempo per verificare se la Cina può rappresentare, anche per loro, un'opportunità; possono telefonare all'Ufficio per l'internazionalizzazione della Cciaa di Udine (0432-273230 o 273826), oppure all'azienda speciale della Cciaa di Pordenone (0434-21964/5), per un appuntamento.

## Aziende friulane dell'arredo in gara per forniture negli Emirati Arabi

Un primo, importante risultato gli imprenditori friulani del settore arredo, in missione negli Emirati Arabi, lo ha raggiunto subito: le imprese partecipanti, infatti, sono state inserite nell'elenco di quelle che potranno prendere parte alle gare d'appalto per le forniture di arredi ai due gruppi, uno edile e l'altro alberghiero, impegnati nella costruzione di Palm Island, l'isola artificiale che sorgerà davanti alla baia di Dubai sulla quale saranno realizzate 15 mila costruzioni, tra case, alberghi, grattacieli, torri commerciali e altri edifici.

Un mercato delle costruzioni in costante ascesa, una serie di progetti infrastrutturali ad Abu Dhabi e a Dubai (che comprendono realizzazioni architettoniche da record, tra cui l'ampliamento dell'aeroporto), e la costruzione di Palm Island, appunto, sono le caratteristiche che fanno degli Emirati Arabi una realtà particolarmente interessante anche per le piccole e medie imprese del Friuli Venezia Giulia, soprattutto se impegnate nel settore dell'arredo e delle costruzioni. Non poteva essere programmata in un momento migliore, dunque, la missione operativa di imprenditori friulani che, guidata da Giovanni Da Pozzo in rappresentanza della Camera di commercio di Udine, ha di recente visitato il Paese arabo per una serie di incontri operativi.

Durante la missione, organizzata dall'Italian Business Council (l'associazione, presieduta dall'udinese Adriano Conti, che opera in favore dello sviluppo di relazioni economiche, culturali e sociali fra l'Italia e gli Emirati Arabi Uniti), gli imprenditori friulani hanno incontrato numerosi esponenti della Camera di commercio di Abu Dhabi e Dubai, visitando anche la fiera dell'arredo. Proprio durante la rassegna fieristica, si sono confrontati con gli operatori locali del settore, con i quali sono state attivate una serie di collaborazioni

in ambiti diversi. I partecipanti alla missione hanno inoltre preso parte a un workshop durante il quale

sono state illustrate le condizioni economiche del Paese, le prospettive di sviluppo ed è stata approfondita la



legislazione che regola i investimenti stranieri e i rapporti commerciali. Particolarmente innovativa la procedura adottata dagli Emirati Arabi per l'espletamento delle gare d'appalto, una procedura che consente alle imprese di tutto il mondo di partecipare. Anche in questo caso, infatti, chi è in-

teressato a partecipare può, via internet, compilare on line gli appositi formulari, pagare la tassa di iscrizione e, se in possesso dei requisiti, concorrere all'appalto. L'iscrizione, inoltre, consente di essere inseriti in una mailing list che garantisce, per ogni bando, la chiamata automatica.

## Delegazione turca il 7 luglio a Udine

Sarà a Udine mercoledì 7 luglio una delegazione di alto livello economico-istituzionale proveniente dalla Turchia, della quale si prevede faranno parte - oltre a qualificati rappresentanti del mondo economico e istituzionale - anche l'ambasciatore turco in Italia Necati Utkan. L'incontro, rivolto ai rappresentanti istituzionali e alle imprese, comincerà alle 10 e si svolgerà nella sala convegni della Camera di commercio di Udine. I settori rappresentati sono il mobile, l'agroalimentare, il meccanico, l'elettronico, gli imballaggi. La presentazione è aperta alle aziende. Per informazioni e adesioni: Camera di commercio di Udine, Ufficio Servizi per l'Internazionalizzazione (telefono 0432-273826, fax 0432-503919) e-mail: eicit388@ud.camcom.it - www.ud.camcom.it.

## Attivo un Desk sui Balcani

Ogni primo lunedì pomeriggio del mese gli imprenditori interessati a investire o ad attivare rapporti commerciali con le Repubbliche di Croazia, Serbia e Monte Negro, Bosnia ed Erzegovina e Macedonia possono rivolgersi al Desk Balcani. Le imprese, previo appuntamento telefonando allo 0432-273843 - 273516, riceveranno un'assistenza a tutto campo sugli aspetti legislativi, ricerca di partner e opportunità di investimento. Prossima giornata di consulenza il 5 luglio. Informazioni e appuntamenti: Camera di commercio, Ufficio Servizi all'Internazionalizzazione (0432-273843 fax 0432-503919) e-mail: eicit388@ud.camcom.it.

## Legno, seminario a Fiume il 2 luglio

La Croazia negli ultimi dieci anni si è affermata come una delle zone più interessanti per le piccole e medie imprese italiane che operano nel settore legno. In questo contesto, un'attenzione particolare va rivolta alla Contea Litoraneo-montana di Fiume per le interessanti possibilità di cooperazione produttiva che può offrire agli operatori, grazie ai bassi costi delle materie prime e della manodopera. La favorevole volontà della comunità finanziaria gioca ora un ruolo decisivo a supporto delle piccole e medie imprese interessate a operare con il mercato croato.

Nell'ambito della collaborazione con la Camera di commercio della Contea di Fiume sarà organizzato il seminario "Creazione di un distret-

to industriale del legno nella Contea Litoraneo-montana di Fiume". L'incontro si terrà il 2 luglio nella Camera di commercio della Contea di Fiume, con inizio alle 9.30. Obiettivo del seminario è l'illustrazione delle esperienze avute nel Distretto della sedia nella provincia di Udine e gli strumenti finanziari messi a disposizione delle Pmi del settore che intendono investire o trasferire il proprio know-how in Croazia. Al seminario faranno seguito, nel primo pomeriggio, una serie di visite alle aziende del settore legno ubicate a Ravna Gora e Lokve (Gorski Kotar). Le aziende interessate a partecipare contattino l'Ufficio Servizi all'Internazionalizzazione, telefono 0432-273843 o 273516, fax 0432-503919, e-mail: eicit388@ud.camcom.it.

# Internazionalizzazione

Iniziative in Bulgaria e nella Repubblica Ceca

## I progetti di Arge 28 nei Paesi dell'Europa dell'Est

**A**rge28 è una Comunità di lavoro di 28 Camere di commercio situate nelle regioni di confine con i Paesi candidati all'adesione all'Unione Europea (attualmente neo-annessi) che hanno siglato con la Commissione Europea un contratto per l'implementazione del programma "Sostegno alle Pmi nelle aree di confine". L'obiettivo del programma è quello di contribuire al rafforzamento della competitività internazionale delle Pmi situate nelle regioni di confine e in particolare in quei settori dove maggiormente si faranno sentire gli effetti socio-economici del processo di allargamento.

Il programma "Sostegno alle Pmi nelle aree di confine" supporta le piccole e medie imprese attraverso incontri informativi seminari sulle opportunità offerte dall'allargamento a Est; gruppi di lavoro per l'approfondimento di materie tecniche (per esempio: doganali, legislative, finanziarie e fiscali); partecipazione a missioni e/o a manifestazioni fieristiche nei Paesi oggetto dell'allargamento a Est; incontri personalizzati per le imprese; un servizio di "Business Adviser" che

prevede incontri individuali per prima assistenza sul processo di allargamento, sulle potenzialità dei nuovi mercati, sulla legislazione dei Paesi neo-annessi e sulle pratiche doganali. Viene garantito su richiesta delle singole aziende interessate a Slovenia, Repubbliche Ceca e Slovacca, a Bulgaria, Polonia, Romania e Ungheria. Questo servizio consente anche eventuali check-up aziendali per l'individuazione di fabbisogni specifici relativi al rafforzamento della propria impresa nei nuovi mercati europei. È altresì assicurata l'attività di assistenza tecnica a imprese per lo sviluppo di nuove attività verso Est attraverso programmi di "coaching", che permettono di offrire all'impresa o al gruppo di imprese un servizio di assistenza tecnica personalizzata da parte di consulenti esperti nei nuovi mercati dell'Europa Centro-orientale per un massimo di 20 giorni di attività ed entro la scadenza del programma "Sostegno alle Pmi nelle aree di confine".

### Azioni mirate in Bulgaria

È previsto un workshop dal 26 al 29 settembre

2004. La missione si svolgerà in due diverse città della Bulgaria. Da un esame dei profili aziendali saranno selezionati potenziali partner per incontri personalizzati favorendo così una migliore conoscenza dell'offerta e l'avvio di trattative concrete tra imprenditori. L'iniziativa settoriale si svolge con il supporto di consulenti di provata esperienza che accompagnano le aziende friulane e grazie alla collaborazione delle istituzioni camerali bulgare. Manifestazione d'interesse entro il 10 luglio.

### Fiera internazionale di Plovdiv

Dal 29 settembre al 3 ottobre 2004 la Camera di commercio prevede di partecipare alla Fiera internazionale di Plovdiv con uno stand istituzionale quale vetrina dell'imprenditorialità friulana. Nello spazio espositivo possono trovar posto le aziende interessate a questi settori: ingegneria meccanica, macchine e attrezzature industriali, mezzi di trasporto e attrezzature per officine, elettronica e elettrotecnica, tecnologie e attrezzature di telecomuni-

cazioni e informazioni, attrezzature per ufficio, energia, protezione dell'ambiente, edilizia e costruzioni; metallurgia e chimica. La rassegna, dedicata ai beni strumentali, è giunta alla 60ma edizione e rappresenta l'evento più importante nel settore delle tecnologie e dei beni di investimento dell'intera area dei Balcani. All'ultima edizione sono stati registrati oltre 130.000 visitatori, 2.600 espositori (1.100 bulgari e 1.500 stranieri in rappresentanza di 42 Paesi). Anche l'Italia è rappresentata con uno stand istituzionale a livello nazionale. Durante il corso della Fiera si ipotizza l'organizzazione di un workshop con incontri individuali, personalizzati, per le aziende partecipanti. Manifestazione d'interesse entro il 30 giugno. Il programma Arge 28 prevede per l'impresa partecipante un abbattimento del 50% delle spese relative al viaggio, vitto e alloggio, purché rientri nella definizione europea di Piccola e Media Impresa e qualora sussista la disponibilità nel plafond individuale dell'azienda relativo agli ultimi tre anni, sugli aiu-

ti di Stato in regime de minimis.

### Azioni mirate nella Repubblica Ceca

Il 25 novembre a Brno si svolgerà la manifestazione Contact-contract, che permette alle aziende di incontrare, nell'ambito del prestigioso quartiere fieristico di Brno e con l'assistenza di un interprete, i potenziali partner di questi Paesi: Repubblica Ceca, Slovacchia, Polonia, Ungheria, Austria, Germania, Irlanda, Gran Bretagna, Francia, Olanda, Slovenia, Ungheria, Serbia, Russia, Bulgaria, Ucraina. I settori coinvolti sono attività di produzione nel comparto dell'industria meccanica, dei metalli, elettromeccanica, elettronica, automobilistica e della protezione ambientale. Gli incontri saranno definiti e selezionati sulla base dei profili aziendali contenuti in un primo catalogo disponibile on-line visitando il sito [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it). La versione definitiva del catalogo, che conterrà tutti i profili aziendali, sarà realizzata entro settembre 2004 e permetterà di promuovere ad ampio raggio le richieste di collaborazione

delle imprese partecipanti. Gli incontri individuali tra le aziende saranno selezionati sulla base delle esigenze espresse, con l'assistenza di personale specializzato nell'ambito della struttura camerale. È disponibile inoltre un servizio gratuito di consulenza di base sulle opportunità di business nei Paesi oggetto della fase di allargamento dell'Ue verso Est, accessibile su appuntamento rivolgendosi all'Ufficio Servizi all'Internazionalizzazione. Manifestazione d'interesse entro il 2 luglio. Il programma Arge 28 prevede per l'impresa partecipante un abbattimento del 50% delle spese relative a viaggio, vitto e alloggio, purché rientri nella definizione europea di Piccola e Media Impresa e qualora sussista la disponibilità nel plafond individuale dell'azienda relativo agli ultimi tre anni, sugli aiuti di Stato in regime de minimis. Per ulteriori informazioni: Camera di commercio di Udine, Servizi per l'Internazionalizzazione, via Morpurgo (0432-273826-230 fax 0432-503919) e-mail: [eicit388@ud.camcom.it](mailto:eicit388@ud.camcom.it) - [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it).

## Business nelle Repubbliche Ceca e Slovacca

### FIERE NELLA REPUBBLICA CECA

#### 24.08-26.08. STYL, KABO BRNO

Fiera internazionale di moda, di calzature e di pelletteria, collezione primavera-estate 2005.

#### 02.09-05.09. PRAGOINTERIER - LIVING PRAGA

Fiera internazionale dell'interno e dell'arredo.

#### 04.09-07.09. INTERIER 2003 BRNO

Fiera internazionale di mobili, design e complementi immobiliari.

#### 09.09-12.09. MUZIKA PRAGA

Fiera internazionale di musica.

#### 09.09-12.09. INTERIER BRNO

Fiera internazionale dell'interno e dell'arredo (si svolgerà a Praga).

#### 10.09-11.09. BEAUTY PRAGA

Fiera internazionale di cosmetica.

#### 10.09-12.09. SBERATEL PRAGA

Fiera internazionale della raccolta di francobolli, monete, carte telefoniche, mi-

nerali e collezionismo.

#### 20.09-24.09. MSV BRNO

Fiera internazionale della meccanica.

#### 20.09-24.09. IMT BRNO

Fiera internazionale delle macchine per la lavorazione meccanica.

#### 30.09-02.10. COMPLET/HODINY A KLENOTY PRAGA

Fiera internazionale di orologeria, oreficeria, articoli da regalo.

### FIERE IN REPUBBLICA SLOVACCA

#### 19.08-24.08.

#### AGROKOMPLEX, COOPEXPO, CAVALLI E UOMO NITRA

Fiera internazionale agro-alimentare.

#### 07.09-09.09.

#### TRENCIN - LA CITTÀ DI MODA - AUTUNNO

Fiera internazionale di abbigliamento.

#### 21.09-24.09. LIGNUMEXPO, LES NITRA

Fiera internazionale dell'industria del legno, del bosco.

#### 23.09-25.09. INTERMODA, INTERBEAUTY BRATISLAVA

Fiera internazionale di moda, di cosmetica.

#### 23.09-25.09.

#### OROLOGGIO E GIOIELLI BRATISLAVA

Fiera internazionale di orologeria e gioielleria.

#### RICHIESTE E OFFERTE DI AZIENDE SLOVACCHE

#### OFFERTE TAURUS

Offre propri prodotti per la vendita diretta a distributori, grossisti, rivenditori italiani: mobili da giardino in legno, attaccapanni

(maggiori informazioni a disposizione).

#### KODAS

Società di consulenza offre i propri servizi ai clienti italiani che stanno svolgendo la propria attività in Slovacchia per l'elaborazione dei dati, contabilità, fornitura del sistema d'informazione Kis, Navision, hardware eccetera.

#### BEES

Estrazione di legno, vendita, produzione e vendita di letti fatti a mano in faggio massiccio, articoli decorativi in faggio massiccio curvato, vendita di pallet.

#### TAURUS

Produttore di pallet standard, tavole per pallet, legname su richiesta, container di legno per cantieri offre propri prodotti a distributori e importatori.

#### SISIUS 06/04

Una fabbrica per la lavorazione della carne a Zvolen (si tratta di uno dei più grandi produttori di carne in Slovacchia) cerca un partner commerciale-consocio. Lo stabilimento ha 80.000 m<sup>2</sup>, accesso ferroviario, tunnel di refrigerazione di 120 t/turno - 44°C, 3.000 pz/turno macellazione di

carne bovina, 500 pz/turno conservazione di carne di manzo, fatturato 125.000 euro/mese; è possibile ottenere anche una dotazione dallo Stato.

#### TOROK

Offre alla vendita diretta immobiliari (capannoni con diversa struttura) nella zona di Levice a uso industriale, magazzino/deposito e simile. Maggiori informazioni sono a disposizione.

#### RICHIESTE E OFFERTE DI AZIENDE CECHE

#### RICHIESTE VATRANS

Venditore di profili di acciaio cerca produttori italiani specializzati nella produzione di profili di acciaio rettangolari, qualità 304 L, ricotti, dimensioni: larghezza 56+/-0.2mm, lunghezza 48.5+/-02.mm, resistenza 1+/-0.05 mm, diametro interno 6+0.2mm, quantità 33.480 m/anno, larghezza 44.5+/-0.2mm, lunghezza 15.2+/-02.mm, resistenza 0.5+/-0.025 mm, diametro interno 4+0.2mm, quantità 34.560 m/anno, larghezza 10.5+/-0.2mm, lunghezza 11.2+/-02.mm, resistenza 0.5+/-0.025 mm, diametro interno 2+0.2mm, quantità 34.560 m/anno.

## Il martedì la consulenza alla Camera di commercio

Ogni secondo martedì del mese è attivo alla Camera di commercio un servizio di consulenza che offre agli imprenditori assistenza e informazioni per attivare collaborazioni con le realtà produttive delle Repubbliche Ceca e Slovacca e per entrare nei mercati dei due Paesi. Il servizio viene reso nell'ambito del progetto Arge 28 - Crescere assieme all'Europa, che mira a sostenere le Pmi delle aree di confine con i nuovi Paesi europei rafforzando la loro competitività, rassicurando gli imprenditori sugli impatti positivi dell'allargamento nonché promuovendo la cooperazione transfrontaliera al fine di ottimizzare i benefici di questa nuova integrazione. Per fissare gli appuntamenti rivolgersi alla Camera di commercio di Udine, Servizi all'Internazionalizzazione (telefono 0432-273230 o 273826, fax 0432-503919, e-mail: [eicit388@ud.camcom.it](mailto:eicit388@ud.camcom.it)), oppure alla consulente dottoressa Martina Dlabajova, telefono 049-5342187. Le prossime giornate sono il 13 luglio e il 13 settembre, nel Salone della sedia, e il 14 settembre 2004.

# Internazionalizzazione

Una finestra sull'Austria

## La funivia Pontebba-Pramollo non più solo chiacchiere?

di Marco Di Blas

Il documento datato 17 maggio 2004 non lascia spazio a dubbi. Si intitola "Protocollo di programmazione", porta la firma del presidente del Land Carinzia Jörg Haider e del presidente della Regione Friuli Venezia Giulia Riccardo Illy e in nove articoli dice chiaro e tondo che lo sviluppo turistico di Pramollo-Naßfeld è importante per le ricadute economiche sulle due regioni, che il collegamento a fune sul versante italiano ha un "valore strategico", che i soldi per realizzare le opere già ci sono e che quindi l'intervento si farà. Punto.

Le affermazioni sono categoriche, anche se nelle premesse vi sono alcuni riferimenti storici che suscitano qualche inquietudine. Viene richiamato, per esempio, il "protocollo di collaborazione" dell'8 giugno 1999, che già allora riconosceva "l'importanza dello sviluppo della zona turistica del Pramollo-Naßfeld". E poi un altro protocollo del 14 dicembre 2001, che ribadisce "l'opportunità di favorire ulteriori investimenti economici su entrambi i versanti...". Insomma, già da qualche anno lo sviluppo di Pramollo, sul versante ita-

liano, sembrava cosa fatta. E invece...

Invece eccoci qua con un nuovo protocollo. Questa volta, però, sembra davvero che la macchina si sia messa in moto. Sono soprattutto venute meno le remore di natura politica o campanilistica contro il progettato intervento. Perché l'investimento (60 milioni di euro tra impianti di risalita e strutture ricettive a monte e a valle) è quasi interamente privato. Perché è maturata la convinzione che l'iniziativa sia l'unica in grado di ridare slancio a un'area, la Valcanale e il Canal del Ferro, in costante declino economico, dopo la perdita dei militari, dello scalo ferroviario, delle attività doganali.

Forse le aspettative possono sembrare eccessive, ma sono giustificate da quel che è accaduto al di là del confine. Dal 2000 anche la valle del Gail, in Austria, è collegata a Pramollo-Naßfeld da una telecabina, la più lunga d'Europa (6 chilometri), simile a quella che dovrebbe partire da Pontebba-Studena Bassa. E le ricadute sul turismo di fondovalle sono state immediate. Se nella stagione 1998-99 (prima dell'entrata

in servizio della telecabina) i pernottamenti nel comune di Hermagor (cui appartiene Naßfeld) erano stati 344.533, l'anno dopo erano già 392.387, nel 2001 405.158, nel 2002 377.683, nel 2003 405.234, nella scorsa stagione 452.083. Poiché il numero delle presenze negli alberghi in quota è rimasto pressoché invariato, significa che quei 100 mila ospiti in più hanno trovato tutti alloggio nei paesini della Gailtal. Una domanda di ricettività che, dopo aver esaurito tutte le disponibilità esistenti anche nelle località più lontane, ha determinato l'apertura lo scorso anno di un nuovo albergo da 650 posti letto, mentre nel giugno prossimo se ne costruirà un secondo da 380 posti. In soli due anni 1.000 posti letto in più.

"Grazie alla costruzione della cabinovia - dichiara Kurt Genser, direttore dell'Ufficio turistico di Hermagor -, siamo riusciti ad aumentare il numero dei pernottamenti non soltanto nei paesi vicini a Pramollo, ma anche in quelli più lontani. Kirchbach, per esempio, nella stagione 1998-99 aveva avuto circa 10 mila pernottamenti; nell'inverno

scorso sono stati 25 mila. Specialmente nei primi anni dopo la costruzione della cabinovia abbiamo registrato un aumento degli ospiti giornalieri. E con l'aumento degli ospiti aumentano automaticamente anche i posti di lavoro, non soltanto nel settore degli

impianti, ma anche degli alloggi, della gastronomia, dei servizi". Le ricadute della telecabina Studena-Pramollo potrebbero essere le stesse. Non solo per Pontebba, ma per l'intero comprensorio, collegato a Studena da bus navetta gratuiti. Come quelli che al di

là del confine arrivano addirittura al Weissensee. Con uno skipass unico, valido per tutti gli impianti di un polo sciistico integrato, esteso da Naßfeld al Lussari, a Sella Nevea. Un polo turistico davvero in grado di competere a livello internazionale.

## Business transfrontalieri grazie a TradeltAut.net

Nascono i primi affari "transfrontalieri" grazie a TradeltAut.net. A soli dieci mesi dalla sua presentazione, infatti, il portale - realizzato dalla Camera di commercio di Udine per incentivare lo sviluppo di rapporti commerciali tra le piccole e medie aziende del Triveneto e dell'Austria - annovera oltre 80 imprese e ha attivato una trentina di iniziative di collaborazioni economiche.

I trenta imprenditori, di cui 15 della provincia di Udine, dopo lo scambio di informazioni on line, si sono incontrati concretamente durante un apposito workshop, aperto da Pietro

Cosatti, componente della Giunta della Camera di commercio, che si è svolto nella sala contrattazioni della Ccfaa di Udine, per verificare le concrete opportunità di avviare un business in comune. Il tutto grazie al portale. TradeltAut, infatti, è strutturato su un data base molto ricco e articolato: ognuna delle 80 aziende presenti, attualmente a portata di mouse, è "fotografata" e corredata di una scheda informativa molto dettagliata che ne illustra le caratteristiche, i prodotti, la rete di vendita e gli obiettivi futuri. Si tratta dunque di uno strumento innovativo e di una preziosa miniera di informa-

zioni, punto di partenza ideale per lo sviluppo di strategie di vendita e di commercializzazione in grado di favorire l'internazionalizzazione delle imprese. Coordinato dalla Camera di commercio di Udine, in collaborazione con le Camere dell'economica del Tirolo e della Carinzia, il progetto fa parte del programma comunitario Interreg III Italia Austria, e vede la partecipazione anche degli enti camerati di Belluno, Bolzano e Vicenza. L'iniziativa sostenuta dalla Commissione Europea attraverso i fondi Fers (fondi di sviluppo regionale) è cofinanziata anche dalla Regione Friuli Venezia Giulia.

### SELL OR BUY

Proposte di collaborazione pervenute all'Euro Info Centre di Udine direttamente da aziende estere oppure attraverso le reti ufficiali create dalla Commissione Europea, dallo Sportello per l'Internazionalizzazione e da altre Istituzioni per promuovere la cooperazione transnazionale tra le piccole e medie imprese.

#### AGROALIMENTARE

##### GRAPPA UNGHERESE

Dalla Ungheria offresi grappa. (Rif. 2004.06.01)

#### LEGNO/ARREDO

##### DALLA SLOVENIA LEGNAME IN TRONCHI E SEGATO

Azienda, con proprio magazzino a 35 km da Gorizia e a 100 m dall'autostrada per Lubiana, offre tronchi e legno segato di varie

essenze (noce, ciliegio selvatico, rovere, faggio, pero selvatico) di provenienza serba. Disponibilità taglio su misura del committente. (Rif. 2004.06.02)

##### LEGNAME UNGHERESE

Offerta legname ungherese. (Rif. 2004.06.03)



##### PRODOTTI POLACCHI IN LEGNO

Azienda polacca offre prodotti in legno e compensato (scatole, panchine, porta Cd e videocassette, accessori per la cucina) (Rif. 2004.06.04)

#### MECCANICA

##### DALLA BULGARIA MACCHINE PER BOTTIGLIE PET

Produttore bulgaro offre pro-

prie macchine per bottiglie Pet, linea imballaggio, parti e accessori. (Rif. 2004.06.05)

##### CARRELLI ELEVATORI BULGARI

Dalla Bulgaria offronsi carrelli elevatori a motore, parti e accessori. (Rif. 2004.06.06)

##### MECCANICA IMBALLAGGIO DALLA BULGARIA

Produttore offresi con mac-

chine per imballaggio, per blister, materie plastiche. (Rif. 2004.06.07)

#### VARIE

##### RICHIESTA POLACCA DI ARTICOLI FERRAMENTA

Azienda polacca cerca articoli di ferramenta in acciaio inossidabile e galvanizzato: viti, dadi, ranelle, articoli per idraulici, raccorderie, utensili pneumatici professionali eccetera. (Rif. 2004.06.08)

##### MEZZI DI TRASPORTO CINESI

Offronsi scooter elettrici, jeep e bus elettrici dalla Cina. (Rif. 2004.06.09)

##### ASSISTENZA IMPRESE DALL'UNGHERIA

Studio legale ungherese offre assistenza a imprese interessate al mercato ungherese per operazioni commerciali. (Rif. 2004.06.10)



##### OFFERTA PRODOTTI POLACCHI DI QUALITÀ

Grossista di Czestochowa offre export di lampade, passeggini per bambini e legname di varie essenze. (Rif. 2004.06.11)

##### DALLA MACEDONIA PRODOTTI MEDICALI ED ERBORISTICI

Produttore macedone offre vasta gamma di sostanze medicinali ausiliarie a base di erbe naturali. (Rif. 2004.06.12)

(La Camera di commercio di Udine non si assume alcuna responsabilità per le informazioni incomplete e/o inesatte contenute nel presente documento, né sull'affidabilità delle aziende inserzioni-  
ste).

### EUROAPPALTI

Selezione di gare d'appalto aperte a tutte le piccole e medie imprese dell'Unione Europea pubblicate nell'apposito spazio della Gazzetta Ufficiale UE serie S.

#### GRECIA PATRASSO

##### APPARECCHI E STRUMENTI PER INFUSIONE

Appalto di fornitura apparecchi e strumenti di infusione. Termine per il ricevimento delle offerte: 27.07.2004, ore: 10. Lingua o lingue: greco.

#### BELGIO BRUXELLES

##### VETRINE CLIMATIZZATE

Appalto di fornitura vetrine. Impianti di condizionamento dell'aria. Termine per il ricevimento delle offerte: 28.07.2004, ore: 11. Lingua o lingue: francese, olandese.

#### REGNO UNITO WEST BROMWICH

##### PRODOTTI DI LEGNAME

Appalto di fornitura prodotti di legname. Termine per il ricevimento delle offerte: 30.07.2004, ore: 12. Lingua o lingue: inglese.

#### SVEZIA ESKILTUNA

##### SCANNER CT

Appalto di fornitura scanner Ct, apparecchi per radiodiagnostica. Termine per il ricevimento delle offerte: 10.08.2004. Lingua o lingue: svedese.

# Gastronomia

Riaperto a Tolmezzo l'albergo-ristorante Roma

## Prelibato pesce d'acqua dolce e tradizionale cucina carnica

di Bruno Peloi

“Non potremo mai prescindere dai raffronti con l'arte culinaria del grande Gianni Cosetti. Saranno uno stimolo costante a fare sempre meglio il nostro lavoro. Intendiamo quindi rispettare la grande eredità professionale lasciataci dal maestro. Per questo, accanto alle continue novità – lui stesso avrebbe approvato –, proporranno anche i piatti della tradizione gastronomica di montagna. Non copiando sue ricette, bensì usando gli ingredienti che lui ha saputo impiegarci. Per questo, nei menù ci saranno sempre almeno sei portate carniche”. Sono parole di Mau-



Il sommelier Simone Rottaro

rizio Bonomo, nuovo direttore dell'albergo-ristorante Roma, da poco riaperto. Qui facciamo la tappa di giugno nel nostro percorso

alla ricerca dell'enogastronomia di qualità.

Due i cuochi del locale: Andrea Trivellato e Maurizio Bello. Sono giovani, ma con buona esperienza alle spalle. Il primo s'è fatto le ossa alla scuola di Giorgio Busdon (Astoria Italia di Udine), il secondo da Gigetto Miane (nel Trevigiano). Entrambi arrivano dal Golf club di Fagagna. Anche per loro i paragoni col passato saranno stimolanti. La cucina proposta si basa su ingredienti stagionali, con ricette regionali oltre che locali. Una novità stimolante è quella legata al venerdì, giornata dedicata al pesce. Prodotto sempre fresco, sia quello di

mare – proveniente dal mercato di Grado – sia quello d'acqua dolce (trote, lucci, carpe, gamberi di fiume, anguille fatte in umido o fritte).

Grande assortimento pure di carni (con la felice riscoperta, nei giovedì invernali, del carrello dei bolliti, nervetti compresi). Le paste fresche e i dolci sono fatti in casa.

Ecco qualche esempio di portate sfiziose a menù in questo periodo. Tra gli antipasti: carpaccio di capesante con erbe spontanee di montagna, tartare di scampi, moleche fritte, cais (chioccioline) cotte dentro una soffice polentina bianca o alla borgognona. Tra i pri-

mi: blecs (maltagliati di grano saraceno) con salsiccia affumicata e finocchietto, cjarsons (alle erbe), risotto di seppie nere, tagliolini ai canestrelli, ravioli alle ortiche. Ghiottonerie pure tra i secondi: scaloppa di luccio al forno con vino bianco, carpa al forno o frita in padella, boreto alla gradese (con asià e rombo, in bianco), e ancora scarpene, gransipori, granseole... Non mancano gli arrostiti bovini: punte di petto, carrè, stinco. Infine, i dessert: torte di mele o alla ricotta, crostate, semifreddi e gli accattivanti biscottini da gustarsi col bicchiere della staffa.

“Ci teniamo a garantire la qualità dei prodotti usa-

ti in cucina – afferma ancora il direttore Bonomo –: li vogliamo di nicchia. Per questo ci avvaliamo di fornitori fidati: Ceschia (di Spilimbergo-Cavazzo) per le carni bovine, Larice (Amaro) per quelle suine, Olivotto (Udine) per il pesce, il mulino di Illegio per le farine (blave di Mortean per la polenta)”.  
Interessante la carta dei vini: circa 400 etichette, con predilezione per quelle dei più rinomati vigneron regionali. Professionale e solerte il giovane sommelier del Roma, il buiese Simone Rottaro.

“Per quanto concerne il bar – conclude Maurizio Bonomo –, ogni settimana mettiamo in degustazione 5-6 prodotti di aziende diverse, serviti al calice e abbinati a crostini di prodotti locali. I vini in miscela sono invece quelli di Giorgio Colutta”.

In sala, col direttore Bonomo e con Simone Rottaro, collabora anche Martina Chiarvesio.

Il ristorante Roma punta su un target di clientela formata da imprenditori e da persone legate al mondo del lavoro, appassionati della buona cucina.

Il prezzo medio per un pasto varia tra i 30 e i 35 euro, tutto compreso, anche il vino servito a calice.



Maurizio Bello e Andrea Trivellato



L'inaugurazione del Roma

## Riaperto un simbolo tolmezzino reso grande da Gianni Cosetti

L'albergo-ristorante Roma, uno dei simboli di Tolmezzo, ha riaperto i battenti dopo alcuni anni di chiusura. Portata a buon fine un'attenta opera di restyling, prima ha ripreso a funzionare il bar, poi il ristorante; in questi giorni è tornato in attività pure l'albergo. Mobili, arredi, cucina...: tutto è nuovo o ristrutturato, anche la saletta-enoteca. Adesso, il ristorante è adatto a ospitare un'ottantina di persone (fino a 120 nelle cerimonie).

Tuttavia, quando si parla di questo rinnovato “monumento” della ristorazione e dell'accoglienza, non si può non tornare all'antico e ricordare il nome di chi l'ha reso famoso – non è esagerato dirlo – in tutto il mondo: Gianni Cosetti.

Cosetti vi era arrivato nel 1969. Coniugando la semplicità con la fantasia, in un trentennio era riuscito a imporsi all'atten-

zione generale grazie a un modo nuovo di fare cucina. Era stato attento a recuperare gusti, sapori, aromi dei prodotti di montagna. Aveva rielaborato antiche ricette della tradizione culinaria carnica. L'arte l'aveva imparata dapprima con mamma Gabriella, affinandola poi con papà Sardo. Ma il vero ingegno, quello vincente, sarebbe risultato il suo. La scrupolosa professionalità era sua dote peculiare. Talché il Roma era diventato un raffinato punto d'incontro per gourmet di tutti i continenti. Affascinati anche – perché non pensarlo? – dal carattere bonariamente scontroso (in realtà soltanto montanaro, tout court) sia di Gianni (Isi Benini l'aveva soprannominato Orso di Carnia) sia dell'austera sorella Liana, addetta al bancone di mescita (benevolmente “battezzata” Kappler).

Gianni Cosetti è morto il 20 febbraio 2001 (Liana se n'era andata qualche tempo prima). La sua scomparsa aveva rappresentato la fine di un'era. E il tramonto del Roma, di quel Roma, era stato inevitabile.

Bisognava pertanto attendere tempi migliori per assistere alla rinascita del locale. Adesso quei tempi sono finalmente arrivati, grazie alla ferma volontà di cinque imprenditori tolmezzini. Con loro è nata una nuova società, la Hotel Roma Sas. Amministratore è stato nominato Elio Stroili. La direzione del complesso è stata affidata a Maurizio Bonomo, professionista conosciuto e apprezzato nel mondo della ristorazione, proveniente dal Golf club di Fagagna. Cristina Flaminia è invece la coordinatrice del bar, inteso come punto d'incontro socializzante della cittadina.

Anche l'albergo si è rifat-

### Come arrivarci e altre notizie

L'albergo-ristorante Roma è a Tolmezzo, al numero 14 della centralissima piazza XX Settembre. Telefono 0433-468031.

Giorno di chiusura settimanale: lunedì. Non ci sono problemi di parcheggio: oltre ai tanti posti-macchina reperibili nel centro cittadino, il Roma dispone anche di un'apposita un'area privata.

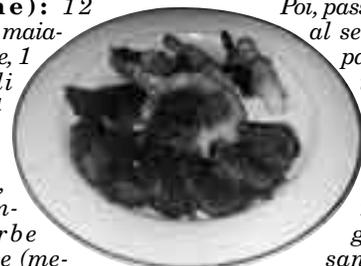
Il locale accetta tutte le carte di credito.

to il look: oggi dispone di 15 stanze dotate di tutti i confort, di 6 suite con cucina e di due sale convegni (di 90 e di 40 posti).

### La ricetta

Il ristorante-albergo Roma di Tolmezzo propone ai lettori di Udine Economica una ricetta “gustosa”, non difficile da eseguire e gradevole al palato; bello anche il colpo d'occhio alla presentazione del piatto: **Guanciali di maiale al vino bianco con erbe.**

**Ingredienti (per sei persone):** 12 guance di maiale, 2 carote, 1 gambo di sedano, 4 cipolle, 2 foglie d'alloro, 100 grammi di erbe spontanee (melissa, timo fresco, finocchietto, dragoncello...), 5 decilitri di vino bianco di qualità, 5 dl di brodo di carne, 1 dl d'olio d'oliva, 50 grammi di lardo, sale e pepe.



minuti. Aggiungere l'alloro e le guance dopo averle salate e pepate. Continuare la rosolatura, “bagnandola” col vino bianco e lasciarla evaporare. Procedere con la cottura a fuoco moderato per circa un'ora, aggiungendo un po' per volta il brodo. Togliere quindi la carne e tenerla in caldo.

Poi, passare la salsa al setaccio. Preparare il piatto con le guance e una polentina (di farina gialla, macinata grossa), versandovi sopra un mestolino di salsa e un trito di erbe spontanee.

**Abbinamento.** La sapidità portata richiede un vino elegante e fruttato, com'è il Cabernet sauvignon: aroma intenso, con sentori di vaniglia, liquirizia, spezie... Il sommelier del Roma, Simone Rottaro, propone l'etichetta Ronchi di Manzano, annata 2002. Scelta azzeccata.

**Esecuzione.** Tagliare il lardo a dadini, tagliare a fettine sottili le cipolle, le carote e il sedano; mettere il tutto in una casseruola con l'olio d'oliva e far soffriggere per una decina di

# Attualità

Mangiar bene nelle nostre osterie e trattorie - Sosta a L'Aghesante di Rivignano

## Cais in umido, serviti con l'austero Refosco

di Bruno Peloi



Luciano Odorico ed Elena Paron

“Cucina della tradizione, ma occhio di riguardo per la cultura alimentare del momento, con grande attenzione alle calorie dei cibi proposti”. Così definisce la propria “arte” Luciano Odorico, cuoco dell'enoteca L'Aghesante di Rivignano (ma anche chef, non scordiamolo, dell'attiguo ristorante Dal Diaul). Purtroppo, per comprendere meglio cosa stia dietro la “tradizione” di cui parla, bisogna leggere un libello buttato giù, di getto, dallo stesso Odorico, e da poco dato alle stampe.

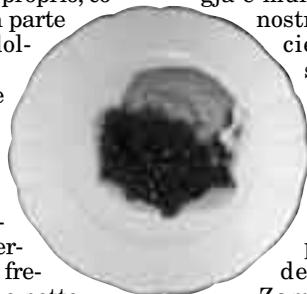
Titolo: La ricetta del Diaulo. In una quarantina di pagine, scritte con autoironia ma con la penna intinta nel cuore, l'autore racconta la sua parabola professionale. A partire da quand'aveva i pantaloni corti e già memorizzava sapori e aromi dei cibi preparati, per “tante bocche”, da mamma Ida. E poi l'adolescenza, la gioventù, il matrimonio con Elena Paron, spronato dalla quale si scopre cuoco. Infine, l'orgoglio di veder crescere ai fornelli la figlia Laura. Ecco dunque puntualizzato cos'è la tradizione per Lu-

ciano: amore per i cibi di un tempo, per i “segreti” appresi dalla mamma, salvaguardati assieme alla moglie, proiettati nel futuro con la figlia.

Per passare dalle enunciazioni alla pratica, basta dare uno sguardo ad alcuni piatti del momento. Con qualche premessa: sono soprattutto le raccogliatrici locali a rifornire il locale delle loro “merci”: urtizons, sclopit, tale, confolon (papavero). I salumi e gl'insaccati (da citare il lengal: lingua e cotichino bolliti) sono fatti in proprio, così come gran parte di paste e dolci.

E dunque tra gli antipasti si possono trovare maialino al forno, profumato con erbe e verdure fresche; alucce e petto di galletto affumicati in casa (l'affumicatura è un pallino di Luciano) conditi con aspretto di fragola; petto d'anatra affumicato e affettato (anche nella versione crudo marinato); “tonno di coniglio” (coniglio

bollito con profumate erbe spontanee di campo, messo sott'olio e poi sbriciolato come il tonno). Tra i primi, tagliolini alle verdure di stagione (peperoni, zucchine, melanzane); ravioli o tortelli ripieni di sughi leggeri (basilico o erbe aromatiche); riso freddo con pollo ruspante. Tra i secondi, alcune leccornie. A partire dai cais (chioccioline), anche nella varietà gabanizzis (le chioccioline chiare, che si nutrono d'erba), in umido, cotti con porro, pomodorini freschi e vino bianco. “Mangj e muri”, dicevano i nostri vecchi, specie se il piatto s'abbina a un austero Refosco dal peduncolo rosso. La signora Elena, sommelier, propone quello de Le vignes di Zamò. Ma tra le prelibatezze ci sono anche i croz (le rane), in sope cui sparcs (in zuppa d'asparagi) o fritti. E ancora l'anguilla di fiume allo spiedo: i tranci, infilzati in rametti di sanzi (erica) e con foglie d'alloro, si fanno croc-



canti dopo un paio d'ore di cottura. Tanti piatti del tempo che fu, insomma. Il locale ha sede nel settecentesco palazzo Pertoldeo (già casa di campagna dei nobili Savorgnan). Al piano superiore, durante recenti restauri, i muri hanno restituito alla vista splendidi affreschi con soggetti equini (databili al '700). Nella dimora gentilizia, quella sala era forse adibita alla compravendita di cavalli. Ricchissima la carta dei vini: circa 1.400 etichette. La cantina è seguita dalla signora Elena. Tra gli sfusi, “beverini” quelli dell'azienda Di Lenardo: Tocai e Merlot.

In cucina, con Luciano, c'è la figlia Laura e il giovane Francesco Monai. In sala, Elena, talvolta Laura, la signora Donatella Collovati e Luca Picotto (“moroso” di Laura, che fa la spola col Diaul). Posti a tavola, tra sopra e sotto, circa 130. Tanti i frequentatori giovani, oltre le previsioni. Prezzo medio: 15-20 euro a persona, vini della casa inclusi. Sono accettate le carte di credito. Non c'è problema di parcheggio. L'Aghesante è a Rivignano, via IV Novembre 1/A, telefono 0432-774802, sito [www.daldiaul.com](http://www.daldiaul.com), e-mail: [dialu@tiscalinet.it](mailto:dialu@tiscalinet.it). Giorno di chiusura giovedì.

## L'angolo dell'editoria friulana

### Osterie: vent'anni di Comitato

di Silvano Bertossi

I paesi più importanti del Friuli, quelli che ospitavano (e ospitano ancora) i mercati settimanali, ne erano costellati. Osterie in ogni piazza e lungo le vie principali, osterie nascoste nelle stradine più piccole, osterie lungo le strade di circonvallazione. Offrivano vino bianco e nero, quello nuovo, per il tradizionale *tajut*, poche bottiglie, pietanze tradizionali friulane. D'inverno brodo, baccalà, trippe, d'estate qualche piatto più leggero e tanti affettati. Quasi tutte avevano il tradizionale *fogolâr* di mattoni e le travi del soffitto annerite dal fumo di anni e anni. Tutte erano luogo di ritrovo e convivialità, occasione per un buon bicchiere e, siccome non si può bere a stomaco vuoto, per gustare un sostanzioso spuntino. Ma poi era la gente che animava queste vecchie osterie, personaggi che “tenevano banco”.

Erano talmente radicate nella vita del Friuli che, solo quando hanno cominciato a scomparire, i friulani

si sono accorti della loro esistenza e della loro importanza nel tessuto collettivo quotidiano. Intanto molte vecchie osterie storiche, una alla volta, sono sparite o hanno subito radicali e imperdonabili trasformazioni diventando enoteche, paninoteche o ristoranti cinesi.

Riedo Puppo, fine conoscitore del Friuli, anni fa scriveva: *La prime vitime dal progres 'e je stade l'ostarie. Vie i locai vecjos plens di calôr e di storie e di vin*



L'insegna di una vecchia osteria

*gnûf a ogni anade e su, ae svelte, i bars, lis pizeris.*

Ancora Puppo, in un breve testo dal titolo *I furlans e l'ostarie*, diceva: *Un pôc cjasis, un pôc come scuellis, lis ostariis a' jerin i ambienz là ch'al bateve legri e melanconic il cûr sincêr dal Friul. Un afâr, une ligrie, un dolôr, si fasèvilu, si vinevilu o si dismenteàvilu in te ostarie. Qualchidun si fermave cun masse passion, d'accordo; qualche altri al jere plui dentri che no fûr, 'e je vere ancje cheste; ma bisugne ancje pensâ che une ostarie vuèide 'e je un aviliment.*

Se una osteria vuota è triste, ancora più triste è la sua scomparsa. Per questo, per la tutela di questo tradizionale luogo di ritrovo e di incontro, è nato, esattamente vent'anni fa, il Comitato friulano difesa osterie. Per ricordare questa importante ricorrenza il Comitato ha pubblicato un libro che ha per titolo proprio “Vent'anni”.

Nell'introduzione l'attuale presidente del Comitato,

Enzo Driussi, ricorda che: Qualcuno lo aveva preso come uno scherzo. Qualcosa di simpatico, coinvolgente, quasi folcloristico. Comunque destinato, come molte altre cose in Friuli, a durare poco; giusto il tempo di farsi due risate, bere un bicchiere e via, a pensare a qualcos'altro. Sono passati vent'anni e il Comitato è ancora in piedi. E non zoppica neanche un po', anzi. Continua a proporsi, a creare adesioni, a farsi sentire ...”.

Il libro, realizzato con il contributo finanziario della Camera di commercio di Udine, accoglie testi di noti scrittori, giornalisti e personalità che raccontano i loro ricordi, le loro esperienze, tutto legato al vino e alle osterie. Ci sono testi di Carlo Sgorlon, Ottorino Burelli, Silvano Bertossi, Carlo Morandini, Claudio Pasqualin, Paolo Pellarini, Piero Pittaro, Bepi Pucciarrelli, Bruno Stella, Giorgio Zardi, Mario Blasoni e del sociologo Michele Del Fabbro. E c'è sicuramente una



punta di malinconia e di rimpianto se i titoli dei contributi sono “Lamento per l'osteria”, “Dio conservi l'osteria” o “Elogio dell'osteria”.

Proprio con la consulenza del presidente del Comitato si sta cominciando a preparare una mappa delle osterie udinesi che svolgono la loro attività da più di sessant'anni. Questi locali storici della città saranno inseriti in una legge regionale di tutela, portata avanti dal consigliere regionale Giorgio Venier Romano, che prevede contributi specifici per salvaguardare le vecchie osterie prima di Udine e poi del Friuli. Da un primo, veloce censimento fatto dal Comitato friulano difesa osterie

nella sola città di Udine ci sarebbero venti locali da salvare e tutelare fra i quali la famosa “Spezieria dei Sani” di via Poscolle, la “Antica Maddalena” di via Pelliccerie, “La Tavernetta” in via di Prampero, “Il Canarino” in via Cussignacco, “Il Marinaio” in via Grazzano e “La Vedova” di Paderno. Naturalmente, per poter ottenere un futuro contributo regionale, i locali che ne faranno domanda dovranno essere sottoposti a un approfondito controllo che dovrà accertare che l'assetto interno e gli arredi siano quelli che già esistevano oltre una cinquantina di anni fa.

Lunga vita alle osterie, luogo di ritrovo e di incontro.

# Industria

Documento di Assindustria agli assessori Moretton e Bertossi

## Ferrazzi, ambiente anche come opportunità



Ferrazzi, Mestroni, Moretton, Fantoni, Bertossi e Strassoldo

L'ambiente è un argomento di confronto irrinunciabile per coloro ai quali sta a cuore lo sviluppo del territorio. È il concetto da cui prende le mosse il documento predisposto dal Gruppo di lavoro Ambiente dell'Assindustria di Udine che, alla presenza del presidente dell'Associazione Giovanni Fantoni, è stato presentato a Palazzo Torriani a Gianfranco Moretton ed Enrico Bertossi, assessori regionali rispettivamente all'ambiente e alle attività produttive, al Presidente della Provincia Marzio Strassoldo e all'assessore provinciale all'ambiente Loreto Mestroni. Il documento individua alcune soluzioni possibili per ridare slancio e competitività alla nostra economia in affanno e ora anche alle prese con l'incognita derivante dall'imminente allargamento a est dell'Unione Europea.

Il Gruppo Ambiente dell'Assindustria presieduto da Fausto Ferrazzi, composto anche dagli imprenditori Loris Bianco, Tullio Bratta, Giovanni Cicutin, Cristina Luci e Mauro Saro e coordinato dal funzionario

Claudia Silvestro, ha rimarcato l'importanza che la gestione delle problematiche ambientali diventi per il territorio un'opportunità di sviluppo e non un vincolo.

Nella presentazione del documento, Tullio Bratta ha ricordato i problemi derivanti dal cosiddetto inquinamento normativo, che vale per l'ambiente più che per altri ambiti. La frammentazione delle competenze, la sovrapposizione delle norme, il divario fra quanto richiesto dalla legge (a volte solo dall'interpretazione da parte di zelanti funzionari) e quanto tecnicamente ed economicamente sostenibile, portano le aziende a un livello di insicurezza decisionale non più accettabile.

"Inoltre - ha aggiunto Bratta -, l'esperienza vissuta in questi mesi dei conflitti generati da problemi ambientali, amara per tutti perché finisce quasi sempre per contrapporre anziché coinvolgere subito su soluzioni concrete dei problemi stessi, mostra inequivocabilmente che è necessario da parte di coloro che rappresentano legittimi interessi di categoria e da

parte delle istituzioni e degli organismi di controllo un atteggiamento collaborativo, pragmatico e proattivo che anticipi l'insorgere delle emergenze, che si muova nell'ottica di un miglioramento graduale e continuo, che rifugga da velleitari e irrealizzabili salti in avanti".

Acqua, aria, suolo, bonifiche, rifiuti, rumore e traffico sono i capitoli individuati sui quali l'Assindustria intende confrontarsi. Gli strumenti di approfondimento potranno essere tavoli tecnici, seminari, dibattiti pubblici o pubblicazioni. Gli strumenti di collaborazione potranno invece essere protocolli d'intesa, accordi di programma, nuovi regolamenti insediativi di consorzi e distretti, conferenze di servizi. I bilanci ambientali e la certificazione di aziende, distretti o aree industriali possono in tempi brevi essere gli strumenti di autocontrollo e di comunicazione dei progetti e dei miglioramenti conseguiti. Tra le priorità da affrontare con urgenza, il documento ha messo al primo posto la formazione degli interlocutori ("Occorre crea-

re una sinergia sui fabbisogni formativi sia pubblici sia privati"). Non si è trattato di una scelta casuale. "Siamo convinti - ha detto Bratta - che approfondire insieme le problematiche, dibattere le diverse possibili interpretazioni di una norma piuttosto che discutere le implicazioni tecnico-economiche dell'applicazione di una Bat, siano tutte attività che portano a creare un patrimonio comune di conoscenze e un terreno di confronto su cui individuare soluzioni condivise".

Prima di dare inizio al dibattito, il presidente dell'Assindustria Giovanni Fantoni ha sottolineato che "questo documento introduce un metodo di lavoro che dovrebbe evitare la ricaduta in situazioni ambientali critiche com'è successo in un recente passato". Dal canto suo, l'assessore regionale Moretton ha concordato sull'importanza dell'attivazione dei "tavoli partecipativi". Un primo banco di prova concertativo, ha aggiunto, potrebbe essere rappresentato a breve dalla predisposizione di tre disegni di legge regionali in fase di avanzata stesura: il primo di recepimento della legge Galli sulle acque, il secondo sull'aria, il terzo sui rumori. "Inoltre - ha rimarcato Moretton -, l'intento è di arrivare presto a una semplificazione della normativa ambientale". Moretton, parlando poi dell'impostazione data dalla Giunta regionale sulle problematiche ambientali, ha infine ricordato gli sghiaiaamenti autorizzati sul Meduna e sul Tagliamento nonché la imminente realizzazione di un Piano regionale per le attività estrattive.

Per l'assessore provinciale Metroni, "con il documento presentato oggi dall'Assindustria si è compreso che si deve fare tutti insieme un passo in più. Come Provincia possiamo dare un grosso contributo per agevolare i percorsi e facilitare le procedure autorizzative, strade che passano però anche attraverso una semplificazione normativa e la promozione della certificazione ambientale".

"Il documento fa un quadro puntuale e interessante della situazione" ha commentato il presidente della Provincia, Strassoldo, che ha chiesto un grosso sforzo alla Regione per semplifi-

care le normative sulle emissioni solide e liquide nell'atmosfera al fine di dare risposte più rapide alle piccole e medie industrie.

L'assessore regionale Bertossi ha rimarcato come, in questo momento difficile per l'economia, sia opportuno evitare di adottare scelte ambientali rigide che penalizzano le imprese. Scopo delle zone industriali è quello di favorire l'insediamento e la crescita delle aziende. "In questa logica - ha concluso Bertossi -, le problematiche ambientali vanno affrontate per risolvere i problemi delle imprese, non per crearne di nuovi o aggravare quelli esistenti".

### Allargamento e dogane

## Convegno all'Api di Udine

L'Api di Udine, in collaborazione con l'Agenzia delle Dogane di Udine, ha organizzato un incontro con gli operatori allo scopo di fornire le soluzioni normative ed operative a tutti i problemi doganali legati all'allargamento dell'Unione Europea. L'incontro ha visto la partecipazione del direttore dell'Agenzia, dottor Antonio Maniscalco, e dei funzionari Giuseppe Barba e Marco Bressan, che hanno offerto un quadro generale delle disposizioni che regolano la fase transitoria. Particolare attenzione è stata riservata ai problemi doganali legati alle operazioni a cavallo del 1° maggio e a come definirle in seguito all'allargamento. L'acquisizione delle prove d'uscita delle merci, con trasporto iniziato prima del 1° maggio e arrivo in uno dei nuovi Paesi aderenti dopo tale data, rappresenta solo uno dei tanti problemi che le imprese sono chiamate a risolvere. Interessante anche l'intervento a proposito dei modelli Intrastat, dove è stato precisato che il sistema di controllo doganale non permette di modificare la periodicità dei modelli in corso d'anno, e pertanto anche successivamente all'allargamento la periodicità adottata all'inizio dell'anno deve essere mantenuta.

Infine sono stati affrontati i problemi legati alle prestazioni di servizi, in particolare quelli di trasporto verso i nuovi paesi aderenti, per i quali, a seconda di quando sia stato effettivamente realizzato il trasporto, saranno considerati internazionali o comunitari.

Firmata dal presidente Paniccia e dal rettore Honsell

## Convenzione tra l'Api e l'Università di Udine

Il presidente dell'Associazione Piccole e Medie Industrie di Udine, Massimo Paniccia, e il rettore dell'Università, Furio Honsell, hanno firmato un accordo quadro per consentire agli studenti e ai neolaureati che abbiano concluso il ciclo di studi da non più di 18 mesi di conoscere all'interno delle aziende associate all'Api le dinamiche del mondo del lavoro. Il presidente Paniccia rivolgendosi al rettore Honsell, nel corso della breve ma significa-

tiva cerimonia svoltasi nella sala del Consiglio di Palazzo Florio, ha messo in rilievo come sia di reciproco interesse attivare i percorsi di tirocinio formativo e di orientamento anche per cominciare un rapporto di collaborazione proficua fra il mondo accademico e quello professionale e produttivo.

I tirocinanti potranno svolgere in azienda un periodo non superiore a 12 mesi e l'attività che verrà messa in essere in tale periodo sarà volta esclusiva-



Paniccia



Honsell

mente ad agevolare le scelte professionali dei neolaureati che avranno modo di testare sul campo quanto appreso nei corsi di studio seguiti. Ciascuna delle aziende dell'Api interessata ad accogliere nelle sue strutture gli studenti e i neolaureati stipulerà quindi una convenzione con l'Università di Udine; le adesioni saranno segnalate all'Ufficio tirocini e Job placement dell'Università degli studi di Udine che provvederà al perfezionamento della

pratica secondo procedure che saranno concordate con l'Api.

Il presidente Paniccia si è detto certo del successo dell'iniziativa e ha assicurato l'impegno dell'Api a sensibilizzare le aziende associate all'utilizzo dei servizi messi a disposizione dall'Università degli studi di Udine in merito alle tematiche inserite nell'accordo quadro; il rettore Honsell ringraziando l'ospite ha invitato l'Api a entrare nel Consorzio Friuli Innovazione.

# Commercio

Ascom in assemblea con il presidente nazionale Billè

## Da Pozzo: "2003 difficile, ma abbiamo reagito bene"

“Il 2003 è stato un anno complicato per l'economia in generale, ma le capacità dei nostri imprenditori emergono sempre nei momenti di maggiore difficoltà. È successo anche l'anno scorso”. È la sintesi contenuta nella relazione che Giovanni Da Pozzo, presidente dell'Ascom provinciale, ha presentato alla seconda assemblea dei 344 eletti dell'associazione, riuniti lunedì 21 giugno per l'approvazione del bilancio 2003, alla presenza tra gli altri del presidente nazionale di Confcommercio, Sergio Billè.

“Il comparto del commercio e più moderatamente quello del turismo – ha detto Da Pozzo – hanno risentito di un andamento ancora non positivo, che ha comportato due effetti concreti: una contrazione dei consu-

mi e una loro rimodulazione, due situazioni che hanno determinato una forte tensione e, purtroppo, anche la chiusura di molte aziende, soprattutto del commercio”.

Il valore economico della categoria, però, non si limita ai dati riferibili al Pil, al numero di posti di lavoro, alla conoscenza e alla professionalità, ma va individuato nel ruolo sociale delle imprese. Nella storia del Friuli si è consolidato uno strettissimo rapporto tra attività emporiali e territorio: un legame che è alla base anche di un modello di vita, relazioni, usi e tradizioni. “L'attuale situazione – ha proseguito Da Pozzo – ha anche provocato, in un quadro di forte disequilibrio tra piccola, media e grande distribuzione soprattutto all'interno dei centri storici, uno sradica-

mento del tessuto commerciale tradizionale, elemento estremamente negativo perché la desertificazione dei paesi e delle piccole città della regione rischia di modificare non solo i parametri economici, ma anche, quel che è peggio, il modo di vivere della nostra provincia”.

Si pongono dunque nuove problematiche legate alla fruizione dei servizi da parte delle fasce più deboli della popolazione. “Una situazione – ha osservato il presidente dell'Ascom provinciale – che un tempo riguardava le aree montane più marginali e che invece ora, vista la contrazione di attività commerciali di prima necessità e di pubblici esercizi, si diffonde su tutto il territorio regionale”. Una situazione marcata nel 2003, ma che non deve, comunque, abbattere.

In assemblea Da Pozzo non ha lesinato parole di ottimismo: “Stiamo assistendo a una profonda trasformazione del nostro settore tale da modificare anche l'assetto distributivo, ma è indubbio che le capacità delle categorie devono emergere soprattutto nei momenti difficili. L'obiettivo è cercare, sia all'interno delle proprie aziende sia nei rapporti con le pubbliche amministrazioni, soprattutto comunali, di far capire quanto importante sia il nostro ruolo all'interno dell'economia e della società”.

Temi che sono stati trattati anche nell'importante convegno che ha introdotto l'assemblea dal titolo “Non solo economia. Il ruolo sociale del commercio”. “Con l'allargamento a Est dell'Unione Europea – ha spiegato il presidente na-

zionale Billè –, si moltiplicano le opportunità di sviluppo per le nostre imprese. Per sfruttarle appieno, però, è opportuno che la Pubblica amministrazione adotti tutta una serie di interventi che consentano alle imprese di crescere, anche dimensionalmente, e di continuare a creare valore e assicurare la competitività del Paese. Penso a un sistema di servizi pubblici efficiente, un sistema creditizio meno costoso, un sistema previdenziale in grado di sopravvivere, un mercato dei capitali più orientato alle Pmi, un mercato del lavoro moderno, un sistema fiscale meno oppressivo”.

“Solo così sarà possibile creare le premesse per attuare scelte di innovazione e riposizionamento strategico del nostro sistema produttivo, che diano una



Da Pozzo con Billè

maggior attenzione alla centralità dello sviluppo territoriale, a partire da risorse ancora largamente inesplorate come beni culturali e ambientali, riqualificazione delle aree urbane, commercio e turismo, servizi alle imprese”.

## “Carnia in tavola”, al via l'iniziativa dell'Ascom per riscoprire il gusto dei piatti di montagna

La Carnia è un vero gioiello non solo ambientale, ma anche gastronomico. La sua cucina si caratterizza per semplicità e ingredienti assolutamente genuini, provenienti in gran parte da un'ottantina di piccole aziende artigianali che lavorano i frutti della terra, il latte delle malghe, le carni delle mandrie al pascolo. A far conoscere le differenti sfumature di questa cucina dal sapore antico ci pensa “Carnia in Tavola”, la fortunata manifestazione promossa dall'Ascom della Carnia, che per tutta l'estate imbandirà in ristoranti e trattorie il meglio delle proposte degli chef locali, organizzando serate a tema con ospiti famosi.

Nata con l'intento di valorizzare la gastronomia e i prodotti locali, “Carnia in tavola” prende il via in giugno e termina in autunno. A presentarla sono stati il presidente provinciale dell'Ascom di Udine, Giovanni Da Pozzo, e la vicepresidente del mandamento di Tolmezzo, Paola Schneider, nel corso di una serata alla Casa della Contadinanza del Castello di Udine, dove sono stati proposti in degustazione prodotti tipici carnicci.

Alla manifestazione aderiscono 18 fra ristoranti e trattorie della Carnia e della confinante Carinzia, da Mauthen a Oberdrau-



burg, che propongono un proprio menù incentrato su una pietanza-simbolo, servita su un piatto contrassegnato da un fiore di montagna, diverso da locale a locale. Alla fine del pasto, a ogni copia di comensali viene regalato un piatto dipinto a mano da artigiani locali e viene apposto, su un apposito coupon, un timbro: ogni 6 timbri, si riceve in dono un grembiule da cucina in lino, ricamato con i tradizionali motivi delle antiche tessiture carniche.

Nel corso della rassegna si potranno gustare i più tradizionali piatti locali, come cjarsons, frico con polenta, costine con le verze, musét e brovade, gnocchi alla carnica o di mele, ma anche pietanze più ricercate e innovative, create

con ingredienti rigorosamente locali, tipici e genuini, come il farro mantecato con funghi e salsiccia, la tagliata di cervo con salsa di mele, la zuppa di zucca, il carpaccio di maialino in salsa di vitello, le girolle di sogliola, zucchine e prosciutto di Sauris con piccole quenelle all'erba cipollina, la crema di porcini con raviolini ai formaggi carnicci, i filettini di maiale allo speck con salsa alle mele e cannella, i fonc in toc in braide. I ristoranti che aderiscono a Carnia in Tavola sono: La Perla di

Ravaschetto; Gardel di Piano d'Arta, Salon di Piano d'Arta, Carnia di Venzone, Antica Osteria Valle di Tolmezzo, Trattoria Cooperativa di Tolmezzo, Vecchia Osteria Cimenti di Villa Santina, La Miniera di Invillino (Villa Santina), Davost di Forni di Sopra, Riglarhaus di frazione Lateis (Sauris), Al Sole di Forni Avoltri, Scarpone di Forni Avoltri, Alla Frasca Verde di Lauco, Al Cavallino di Paularo, Al Fogolar di Chiaulis di Verzegnis. E in Carinzia: Sissy Sonnleitner di Kötschach-Mau-

then, Pfeffermühle di Kötschach-Mauthen, Erlenhof di Kötschach-Mauthen, Pontiller di Oberdrauburg. I loro indirizzi e menu sono pubblicati in una piccola e gradevole guida in italiano e tedesco in distribuzione gratuita negli uffici Aiat della Carnia e nei ristoranti aderenti all'iniziativa. La guida riporta fra l'altro la ricetta del piatto emblema di ciascun locale. Per informazioni: Ascom, telefono 0432-538749; Aiat della Carnia, numero verde 800249905, www.carnia.it.

## Posata la prima pietra dell'enoteca Da Gerardo

Da prima la benedizione di monsignor Gastone Candusso, poi l'inserimento della pergamena nella prima pietra da parte dell'assessore regionale Enrico Bertossi. È cominciata così la “storia” della nuova enoteca di Gerardo Buttarello e della consorte Graziella. Lo stabile sorgerà a Gemona, in via



Mons. Candusso, Bertossi e Gerardo

Properzia, di fronte alla loro rinomata trattoria: Da Gerardo, appunto. La cerimonia ha coinciso con la festa per il quindicesimo “compleanno” del locale. L'enoteca diventerà dunque un nuovo punto d'incontro e di aggregazione per la cittadina pedemontana. Ma sarà anche un sito accogliente per i gourmet. Qui, infatti, po-

tranno terminare le loro serate, delibando il bicchiere della staffa, dopo aver consumato le squisite carni alla brace che hanno reso famoso l'ambiente. All'incontro inaugurale hanno partecipato numerose autorità e tanti amici. Oltre a monsignor Candusso e all'assessore Bertossi, c'erano l'ex sindaco di Gemona e ora consigliere regionale Virgilio Disetti, il sindaco reggente Gabriele Marini, il magistrato Mario Formaio, l'ingegner Toni Agosto, il dottor Carlo Burgi, il poeta Enzo Driussi, il giornalista Alfonso Di Leva, il vigneron Girolamo Dorigo e molti altri ancora. La regia della festa è stata curata da Bepi Pucciarelli.

Bruno Peloi

# Agricoltura

Dal convegno tecnico di Coldiretti alla Mostra di Tavagnacco

## Entro il 2004 disciplinare Dop per l'asparago bianco del Fvg



Gregori, Rigonat, Marsilio, Ciani e Iacoletti

Entro la fine del 2004 potrebbe essere concluso l'iter preliminare del disciplinare di tutela Dop (denominazione di origine protetta) per l'asparago bianco del Friuli Venezia Giulia e già potrebbe essere depositata la richiesta a Bruxelles. Si accelerano dunque i tempi per l'ottenimento della protezione giuridica Dop per uno dei prodotti orto-

frutticoli d'eccellenza della regione, il cui livello di predisposizione del disciplinare di produzione è già molto avanzato. L'asparago bianco potrà avere dunque a breve un ruolo di prim'ordine nella politica di promozione dell'agroalimentare regionale, come ha sottolineato l'assessore all'agricoltura, Enzo Marsilio, intervenendo al tradizionale convegno orga-

nizzato anche quest'anno dalla Coldiretti di Udine all'interno della Mostra degli asparagi di Tavagnacco e dedicato alla tutela e alla promozione dell'asparago bianco friulano. "La Regione è impegnata in un progetto di promozione integrata dell'immagine del Friuli Venezia Giulia - ha evidenziato Marsilio -, che coinvolge non solo il settore turistico, ma anche l'agroalimentare, il territorio, l'artigianato. Bisogna consolidare la rete di collaborazione tra consorzi, associazioni di categoria e produttori per far crescere il sistema produttivo regionale".

"Finalmente si è riusciti a catalizzare l'attenzione degli asparagicoltori friulani attorno a un progetto comune - ha rilevato il segretario di zona della

Coldiretti di Udine Ovest, Gabriele Iacoletti, moderatore dell'incontro -, che è quello di istituire una Dop a livello regionale. "Tutto questo richiede l'esistenza di un valore accreditato del prodotto e canali di mercato disposti ad accoglierlo - ha sottolineato il direttore dell'Ineq, Francesco Ciani -, elementi che sono già riscontrabili per l'asparago bianco. L'obiettivo della Dop richiede un grande dettaglio nel disciplinare, ma ormai mancano solo alcuni aspetti da chiarire prima di concludere la procedura preliminare". La certificazione di origine presuppone quindi anche la presenza di una rete distributiva adeguata, come ha spiegato nel suo intervento Mario Gregori, docente di marketing dei prodotti

agroalimentari dell'Università di Udine: "Vendere bene il prodotto è fondamentale, sia che si scelga la catena corta, la grande distribuzione o l'esportazione all'estero. Quando avremo definito la tipicità dell'asparago bianco, dovremo anche saperla comunicare bene".

Il presidente provinciale di Coldiretti, Roberto Rigonat, nel concludere il convegno di Tavagnacco, ha ricordato che "grazie al Ciase, il braccio tecnico-operativo della Coldiretti, si stanno portando avanti importanti progetti di tutela per i prodotti regionali".

Al convegno sono intervenuti anche il presidente dell'Associazione per la valorizzazione dell'asparago bianco del Fvg Francesco Zamparo e il presidente

della Pro Loco Tavagnacco Paolo Abramo. Erano presenti tra gli altri l'assessore regionale Enrico Bertossi, il consigliere regionale Roberto Asquini, il sindaco di Tavagnacco Valerio Frezza, l'assessore comunale di Udine Franco Della Rossa, il tecnico del Ciase Andrea Gregori. Il convegno, inserito nella serie di iniziative organizzate per la 68ma edizione della Mostra degli asparagi di Tavagnacco, è stato realizzato in collaborazione con la Pro Loco Tavagnacco, il comitato promotore Mostra degli asparagi e con il patrocinio della Regione, della Provincia di Udine, del Comune di Tavagnacco, della Camera di commercio di Udine e dell'Associazione tra le Pro Loco del Friuli Venezia Giulia.

Marsilio premia i vincitori del concorso

## Portis, 100 bambini in fattoria

Un centinaio degli oltre 400 ragazzi delle scuole elementari della provincia di Udine che hanno partecipato al concorso educazione alla Campagna Amica di Coldiretti - quest'anno aveva come tema "L'acqua è vita: educiamo alla conoscenza e all'uso responsabile di questa preziosa risorsa" - ha vivacizzato la giornata conclusiva della manifestazione. In programma, la visita a una fattoria didattica di Portis di Venzone, la fattoria Al

Gineu, e la premiazione delle scuole. Il primo premio è stato vinto dalle I e III A, III B, IV A, IV B e V della scuola elementare Colombo, di Pantianicco, premiata dall'assessore regionale all'agricoltura, Enzo Marsilio, che si è congratulato per l'iniziativa e per la qualità raggiunta dalle Fattorie didattiche del Fvg. Al secondo posto si sono classificate la II A e la II B della scuola elementare Divisione Julia, premiata dal presidente provinciale di Coldiretti,

Roberto Rigonat, che si è congratulato con studenti e insegnanti per la buona qualità degli elaborati. Al secondo posto ex aequo, la classe II della scuola elementare Molinari Pietra di Corno di Rosazzo premiata dal segretario generale della Camera di commercio dottor Santi, che ha posto l'accento sulla crescita qualitativa di questa iniziativa negli anni. Al terzo posto la scuola elementare De Amicis. Alla giornata hanno partecipato inoltre le scuole elementari Dante,

Nievo e Pellico di Udine e la scuola elementare di Felletto.

Con la premiazione degli studenti si è conclusa la quinta edizione del progetto "Educazione alla campagna amica", promosso dalla Coldiretti di Udine sotto l'alto patronato del Presidente della Repubblica, con il contributo di Camera di commercio e Provincia di Udine, Fondazione Crup, la collaborazione dell'Ufficio scolastico regionale per il Fvg e del Comune di Udine. Gli studenti hanno vi-



L'assessore Marsilio premia la scuola di Pantianicco

sitato la fattoria didattica "Al Gineu" e hanno proseguito la giornata con giochi e attività didattiche inerenti agli usi e alle proprietà della risorsa "acqua" e con la degustazione di prodotti tipici locali predisposti da alcuni agriturismo di Ter-

ranost. Fra i presenti, il sindaco di Tenzone, Amadeo Pascolo, il direttore regionale della Coldiretti, Oliviero Della Picca, e il direttore provinciale, Maurizio Donda, che ha illustrato l'iniziativa congratulandosi con gli organizzatori.

## Confagricoltura Udine in assemblea

Si è svolta nell'azienda Pighin a Risano l'assemblea annuale di Confagricoltura Udine alla quale hanno partecipato moltissimi imprenditori. Fernando Pighin ha presentato l'azienda e il direttore di Confagricoltura Ercole Gino Gelso ha illustrato il bilancio consuntivo e preventivo, approvati all'unanimità dopo la relazione del dott. Piervigovanni Celetto, presidente del collegio sindacale. Il presidente di Confagricoltura Daniele Cecioni ha svolto una relazione definita da molti degli intervenuti controcorrente; nella prima parte ha parlato brevemente dei diversi comparti agricoli, tutti caratterizzati dagli eventi climatici che hanno portato a definire il

2003 come l'anno della grande siccità e del gran caldo. Nella seconda Cecioni ha parlato delle conseguenze legate all'allargamento dell'Europa e della politica nazionale e regionale auspicando il coinvolgimento delle organizzazioni nell'interesse generale degli agricoltori e della pubblica amministrazione. Cecioni ha parlato poi dei prossimi appuntamenti di Confagricoltura per la quale sono previsti rinnovi nei vertici nazionale e regionale. Il presidente ha poi parlato della riforma di medio termine della Pace con il disaccoppiamento totale ormai pressoché certamente in vigore dal prossimo anno. Si è soffermato sui cambiamenti che hanno interessato la struttura

e per quanto riguarda i dipendenti e i soci. Per quanto riguarda i soci, in particolare, si assiste ad ingressi frequentemente provenienti da altri settori dell'economia, portatori di esperienze diverse. Con le altre organizzazioni, ha proseguito, Cecioni non si può fare a meno di constatare che permangono serie difficoltà. "Se per noi - ha detto - lo spirito di servizio è la regola, per altri sembra essere l'eccezione". In conclusione il presidente Cecioni ha ribadito la pressante necessità di affrontare situazioni sempre nuove, ad un ritmo a cui non siamo per la natura del nostro lavoro abituati. Sono poi intervenuti Piervigovanni Pistoni presidente di Confagricoltura del Fvg

che si è soffermato sul ruolo sindacale dell'organizzazione, Claudio Cressati presidente di Confagricoltura di Gorizia e Trieste e Augusto Viola responsabile della Direzione regionale dell'agricoltura che ha parlato della necessità di semplificare le procedure e del ruolo che le organizzazioni e i loro Caa possono svolgere. Marco Pasti ha portato il saluto dell'associazione maiecoltori italiani e Vito Bianco, direttore generale di Confagricoltura, ha illustrato le ultime novità collegate alla riforma di medio termine della Pace e dell'impegno di Confagricoltura per limitarne i danni. Ha lamentato le carenze presenti nella politica previdenziale e fiscale



Gelso, Cecioni e Bianco

che rischiano di far perdere competitività alle aziende. Il direttore generale ha ricordato poi le recenti vittorie di Confagricoltura sulla vicenda latte fresco e sul tabacco. Per finire Vito Bianco ha parlato della legge di orientamento evidenziando tra l'altro il riconoscimento dei giovani, l'equiparazio-

ne degli imprenditori professionali ai coltivatori diretti con l'inclusione a pieno titolo delle società. Dopo il saluto di Peter Larcher, presidente dell'Anga e di Francesca Benincasa neo componente del comitato di presidenza regionale dei giovani agricoltori, Daniele Cecioni ha chiuso i lavori.

# Artigianato

Il presidente nazionale Cavalli alla festa di Confartigianato Trasporti

## Autotrasporto, come rilanciare il settore

Come rispondere alla crisi del settore dell'autotrasporto? Come reagire alla flessione di imprese artigiane? Erano 2.819 al 31 marzo 2000 mentre al 31 marzo 2004 erano 2.668 con una flessione del 5,4%. Il messaggio emerso dal convegno conclusivo alle Giornate dell'autotrasporto di Confartigianato, svoltosi alla Fiera di Udine, il 12 e il 13 giugno è stato chiaro: aggregazione fra imprese e rispetto della legalità per tutte le imprese, soprattutto per quelle extracomunitarie. E se chiari sono stati i temi altret-

tanto chiari sono stati gli sviluppi. "Il decreto Lunardi sul cabotaggio - ha ribadito il capocategoria di Confartigianato Trasporti Pierino Chiandussi - è sicuramente un primo importante passo verso la regolamentazione del settore, ma per ora va considerato come un atto di buona volontà che non riteniamo avrà ricadute concrete. I controlli poi nessuno li fa". Ma il rispetto delle legalità non è la sola carta per rilanciare il settore. L'altro asso nella manica è rappresentato dall'aggregazione. Su questo tema gli inter-

venti al convegno conclusivo sono stati molti e tutti orientati a sostenerlo. La pensa così Walter Sbrugnera, membro della Giunta nazionale di Confartigianato Trasporti, che ha coordinato i lavori, Pierino Chiandussi ma soprattutto Sauro Bettilli, dirigente della CiclaTrasporti di Ravenna, una realtà cooperativa passata dai 49 soci del 92 agli 81 del 2003 e con un fatturato passato dai 4 milioni e 600.000 euro a 13 milioni e 500 mila. Sulla stessa lunghezza d'onda anche Paolo Sartor, giornalista di TuttoTrasporti, Bruno Podber-

sig, direttore della Sdag di Gorizia che non ha evidenziato, a seguito dell'allargamento ad Est dell'Ue, un boom della concorrenza sulle piccole tratte, ma ha posto in evidenza semmai la carenza dei controlli sui confini ungheresi e croati, che ha definito costosi, insufficienti (ne è prova il carico radioattivo scoperto proprio all'aeroporto di Gorizia) ed eccessivamente lunghi. Infine il presidente nazionale di Confartigianato Trasporti, Elio Cavalli: "L'autotrasporto artigiano ha un futuro certo - ha detto Cavalli - se le Pubbliche



Chiandussi, Bettilli e Cavalli

autorità assicureranno legalità e trasparenza nel settore, infrastrutture adeguate ma soprattutto se tanti piccoli artigiani, che sono l'ossatura dell'autotrasporto, avranno il coraggio, pur mantenendo la propria individualità, di aggregarsi in consorzi o cooperative,

unico modo per ridurre i costi, assicurare ai committenti servizi aggiuntivi come quelli logistici, e per migliorare l'efficacia e l'efficienza". Fra i presenti il vice presidente dell'Api, Bernardino Ceccarelli e il direttore dell'Uapi Bruno Pivetta.

Lo chiedono le Donne artigiane dell'Uapi

## La Regione aiuti l'impresa nella capitalizzazione

“La Regione deve sostenere la capitalizzazione delle piccole e medie imprese e delle aziende artigiane, attraverso un sostegno maggiore ai Congafi artigianato”. Lo ha chiesto il responsabile del Movimento Donne Impresa dell'Uapi, Edgarda Fiorini, aprendo il convegno “Impresa & credito” organizzato dall'Uapi e dal Congafi artigianato nella sala convegni della Camera di commercio di Udine. Secondo Fiorini, alle tradizionali difficoltà di accesso al credito che da sempre denunciano i piccoli imprenditori, solo parzialmente mitigate dal proficuo lavoro dei Congafi, si aggiungono in questi mesi quelle determinate dalla perdurante crisi economica che non sembra allentare la morsa. “Per molte impre-



Rozzino, Fiorini e Piemonte

se - ha detto Fiorini - accedere al credito è sempre più difficile e per le imprenditrici lo è ancor di più”. A testimonianza di quella che Fiorini considera una mentalità maschilista del mondo del credito, cita le differenti condizioni applicate da alcuni istituti alle donne imprenditrici con tassi leggermente più alti”.

I lavori sono stati aperti dai presidenti dell'Uapi di Udine Nord, Luigi Chiangetti, e del Medio Friuli, Giovanni Greatti, che hanno posto in evidenza il ruolo fondamentale dei Congafi, e dal presidente del Congafi Artigianato, Marino Piemonte, che ha spiegato che compito principale dei Congafi è quello svol-

gere una funzione calmieratrice e di garantire un accesso al credito a condizioni vantaggiose. E mentre Feliciano Medeot di Confartigianato di Udine ha posto in evidenza la necessità che in previsione dell'applicazione di Basilea 2 le imprese si capitalizzino adeguatamente per “evitare di dover pagare tassi di interesse maggiori o di non vedersi affatto affidato in credito”, il direttore del Congafi Artigianato Sandro Rozzino e il funzionario Marco Della Mora hanno illustrato le svariate convenzioni in essere fra il Congafi Artigianato con le banche del Fvg, convenzioni che - hanno evidenziato - coprono tutte le esigenze del credito, leasing compreso”. “A oggi - ha spiegato Rozzino -, il 37% delle imprese artigiane iscritte all'Albo delle imprese della Camera di commercio sono socie del Congafi, a testimonianza dell'attenzione degli imprenditori artigiani”. Fra i presenti, il vicepresidente dell'Uapi, Pietro Botti.

Nonino, un successo di Confartigianato

## Il Governo limita l'Enel nei servizi

“Un'altra battaglia vinta da Confartigianato nel settore energetico”. Così il capocategoria degli elettricisti dell'Uapi, Daniele Nonino, commenta la recente approvazione (il 26 maggio) da parte del Senato del disegno di legge “Energia” ddl che, fra l'altro, contiene una disposizione per i cosiddetti servizi “post-contatore”. “In particolare - spiega Nonino -, le aziende che operano nei settori dell'energia elettrica e del gas in qualità di concessionari o affidatari di servizi pubblici locali o della gestione delle infrastrutture (reti, impianti e altro) non potranno esercitare - né in proprio né tramite società collegate o partecipate - alcuna attività in regime di concor-



Daniele Nonino

renza nel settore dei servizi post-contatore nei confronti degli stessi utenti (del servizio pubblico e degli impianti)”.

Il provvedimento per entrare in vigore dovrà essere approvato anche dalla Camera e Nonino si augura che il Governo sostenga il provvedimento fino in fondo.

Una iniziativa Cna-Ebiart presentata in Provincia

## Immigrati a scuola di imprenditoria

Sono sempre più numerosi i cittadini stranieri immigrati sul territorio regionale che scelgono la strada dell'imprenditoria. La recente rilevazione statistica di Infocamere fissa in 4.266 le piccole imprese in Fvg guidate, a tutto marzo 2004, da imprenditori nati fuori dei confini dell'Ue. Commercio e costruzioni sono le attività economiche più comuni tra i lavoratori autonomi stranieri (insieme raccolgono il 63% del totale). Da solo il settore edile rappresenta il 35,2% del totale. E partendo da que-

sti dati - evidenziati a Palazzo Belgrado, sede della Provincia di Udine, da Bepino Della Mora, presidente dell'Ebiart del Fvg - che si comprendono le ragioni che hanno portato lo stesso Ebiart, in collaborazione con la Cna provinciale di Udine, a predisporre un progetto di orientamento per immigrati che vogliono intraprendere un cammino di autoimprenditorialità. Il progetto “Professione Imprenditore Immigrato”, come ha poi sottolineato Michela Di Maria, responsabile del progetto della Cna di Udine, prevede una du-

plice azione. La prima prevede la realizzazione di un opuscolo di orientamento, redatto in lingua italiana, destinato a coloro che desiderano avviare un'impresa. Il vademecum prevede un'area dedicata agli enti pubblici e privati che costituiscono i possibili o necessari interlocutori degli artigiani. La seconda azione è imperniata sull'alfabetizzazione e sull'orientamento al territorio attraverso un corso di formazione di 40 ore aperto a una ventina di aspiranti imprenditori immigrati. Obiettivo del corso è quello di appro-

fondire la conoscenza della terminologia italiana necessaria per interagire con gli attori socioeconomici del territorio, la comprensione delle normative che regolamentano l'inserimento sociale, lavorativo e imprenditoriale e l'acquisizione di quella “competenza sociale”, meglio nota con il nome di burocrazia. All'incontro di presentazione a Palazzo Belgrado sono intervenuti anche Fabrizio Cigolot, assessore provinciale alle Politiche sociali e al lavoro; Gloria Allegretto, della Prefettura di Udine; Stefano Bertoni,



Tellia, Della Mora, Revelant, Di Maria e Cigolot

ricercatore dell'Ires, e Bruno Tellia, professore del Dipartimento di Economia, società e territorio dell'Università di Udine. Le conclusioni dell'incontro sono state tratte da Irene Revelant, assessore provinciale alle Attività economiche e produttive, che ha precisato come i problemi

dell'imprenditoria sono anche quelli di altre fasce deboli come quella femminile e quella giovanile. “I principali - ha detto - restano quelli del credito e della burocrazia.”

È importante per questo il supporto dei Congafi e delle associazioni di categoria.

# Cooperazione

Molto bene il primo quadrimestre 2004: + 9,9%

## Latterie Friulane in controtendenza

**F**atturato ancora in crescita (+9%) per Latterie Friulane, la più importante azienda agroalimentare del Fvg. I dati, ancora una volta positivi, li ha riferiti il presidente Luciano Locatelli all'assemblea dei soci che si è svolta sabato 15 maggio nella sede di Campoformido. Dati che parlano chiaro:

per il 2003 il fatturato ha sfiorato i 73 milioni di euro (erano 65 nel 2002, 58 nel 2001) e ha permesso una liquidazione del latte superiore a quella media di mercato (41,20 euro per ettolitro Iva compresa, 798 lire il litro Iva compresa). In crescita del 9,9% il fatturato anche nei primi 4 mesi del 2004, crescita de-

terminata dalla qualità del servizio distributivo e dalla maggiore dinamicità di Latterie Friulane e dal completamento dell'integrazione con la cooperativa Cometa di Spilimbergo.

Riferendosi ai dati di bilancio, approvato all'unanimità dai soci, il presidente Locatelli ha espresso un giudizio più che soddisfa-

cente sull'esercizio 2003 soprattutto se si tiene in considerazione il fatto che nel corso dell'anno i listini del settore lattiero-caseario hanno evidenziato un pesante arretramento (secondo Ismea a livello nazionale c'è stata una contrazione dei consumi pari al 5,6%) conseguenza di un rallentamento dei consumi che



Filipuzzi, Marsilio, Locatelli e Panciera

coinvolge tutto il sistema distributivo. Insomma, Latterie Friulane è un modello da prendere come riferimento per l'intero comparto lattiero-caseario del Fvg come ha sottolineato l'assessore regionale all'Agricoltura, Enzo Marsilio, che non ha nascosto la propria soddisfazione nel "constatare nel complesso un risultato tanto positivo nonostante la delicata fase che sta attraversando il settore". Fra i risultati positivi spicca, per importanza, la vendita di latte fresco e in particolare quello dell'Alta qualità Carnia diventato prodotto leader regionale, dello yogurt e del Montasio (Latterie Friulane è il primo produttore). Risultati che sono il segno anche di una attenta politica degli investimenti che ha portato il Consiglio di Latterie Friulane - come ha spiegato il direttore generale, Franco Panciera - ad approvare una spesa di quasi un mi-

lione di euro per migliorare la logistica, i servizi generali, i reparti produttivi e i caseifici di Spilimbergo e di Campoformido.

In coerenza, inoltre, con la filosofia di considerare la qualità come fattore strategico, è stata ottenuta una nuova certificazione di qualità, la Vision 2000, che estende il controllo a tutti i processi aziendali. Fra le novità di maggiore spicco, infine, nel corso dei primi mesi del 2004, è stata perfezionata l'acquisizione del ramo d'azienda lattiero-caseario della Silp di Gorizia, una società operante nelle province di Gorizia e di Trieste, con attività di raccolta, trasformazione e distribuzione di latte e prodotti lattiero-caseari. Positivo il giudizio espresso, per conto del collegio sindacale, da Marcello Comuzzo e dal vicepresidente Roberto Rossi e dal presidente regionale di Coldiretti, Claudio Filipuzzi.

## Assocoop: servizi innovativi

**I**ntegrazione tra piccole cooperative, creazione di reti tra le associate, potenziamento dei servizi consulenziali, realizzazione di un portale dedicato al mondo cooperativo, formazione dei operatori, interventi sulla finanza di sistema.

Sono queste le linee prioritarie dell'attività futura dell'Associazione Cooperative Friulane, secondo

quanto emerso dalla riunione del consiglio provinciale che ha approvato il bilancio consuntivo 2003 e ha affrontato gli aspetti programmatici e operativi per i prossimi mesi.

"Il mondo della cooperazione - ha evidenziato il presidente di Assocoop Gianpaolo Zamparo - ha vissuto nel corso degli ultimi anni un cambiamento radicale. Spetta dunque

all'Assocoop accompagnare le associate nel loro percorso di sviluppo imprenditoriale, offrendo servizi rivolti a rafforzarne l'innovazione e la crescita.

"Per quanto concerne la riforma del diritto societario - sottolinea Zamparo - abbiamo analizzato la normativa, predisponendo degli statuti-tipo per l'adeguamento alle nuove norme civilistiche

da effettuarsi entro la fine dell'anno". L'Assocoop è a disposizione dei soci (0432501775).

Inoltre, ha ricordato Zamparo, l'Assocoop ha recentemente stipulato, con uno studio di consulenza aziendale della provincia di Udine, una specifica convenzione che consentirà alle proprie associate di accedere ad una serie di servizi reali.